

25
24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

MODERNIZACION INDUSTRIAL
(RECONVERSION INDUSTRIAL II)

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA

P R E S E N T A N ,
SERGIO RAMON CABRERA RIVERA
JOSE ISABEL GARCIA GOMEZ
JOSE ANTONIO ARTEAGA PLATA
RUBEN Q. ANDRADE JATTAR
JORGE MANJARREZ GALICIA
ARTURO VAZQUEZ JIMENEZ

DIRECTOR DE TESIS.
ING. MANUEL VIEJO ZUBICARAY

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALDA DE ORIGEN

1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

M O D E R N I Z A C I O N I N D U S T R I A L
(RECONVERSION INDUSTRIAL II)

T E M A R I O

INTRODUCCION	2
TEORIAS ECONOMICAS	7
CONTENIDO	12
I.- EXPERIENCIAS EN ESPAÑA, ESTADOS UNIDOS Y JAPON.	14
* ESPAÑA.	15
* ESTADOS UNIDOS.	74
* JAPON.	117
II.- LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO.	163
* ANTECEDENTES.	164
* SITUACION ACTUAL.	173
* POLITICAS.	226
* TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES.	234
* PERSPECTIVAS.	240
III.- MODERNIZACION INDUSTRIAL DEL SECTOR DE BIENES DE CAPITAL.	241
* INTRODUCCION.	242
* RAMOS Y SUBSECTORES.	345
* POLITICAS DE APOYO AL SECTOR.	386
* PROPOSICIONES.	409
CONCLUSIONES GENERALES.	411
BIBLIOGRAFIA.	421

INTRODUCCION

La adaptación de la industria mexicana a las nuevas circunstancias que la evolución de la economía mundial ha impuesto es un reto inmediato no únicamente para el sector industrial, sino para todos los sectores participantes del sistema macroeconómico del país donde el gobierno sólo debe ser rector y promotor de este proceso. A lo largo de las últimas cuatro décadas, la industria nacional -pública y privada- vivió virtualmente al margen de la economía mundial, logrando un desarrollo acelerado. El costo de ese crecimiento fué sin embargo, una economía en extremo ineficiente, con mercados limitados para la producción de artículos excesivamente costosos, de baja calidad, alejados de las necesidades y demandas de los consumidores y con corridas productivas sumamente pequeñas..

Aunque existen muchos argumentos que justifican ampliamente la necesidad de someter a la industria de cualquier país a la competencia internacional para promover el aumento de la productividad, y para que ésta satisfaga las necesidades de la sociedad, la industria mexicana gozó de la ventaja al no tener que enfrentar a la competencia internacional durante mucho tiempo, pero particularmente en los años setenta, en que la industrialización por sustitución de importaciones agotó su viabilidad. En esa década, la economía mundial empezó a cambiar radicalmente, obligando prácticamente a todos los países desarrollados y

en proceso de desarrollo a ajustar sus sectores industriales para competir abiertamente en los mercados internacionales. En el caso de México, la disponibilidad de divisas por concepto de exportación petrolera y por endeudamiento externo, fueron la razón que evitó la modernización de la planta productiva nacional.

Más tardíamente que otros países, México ha tenido que ajustar su industria a niveles de productividad y eficiencia muy superiores a los que la han caracterizado en el pasado. El ajuste tardío, sin embargo, tiene la gran oportunidad de aprovechar las experiencias de países como: España, Francia, Estados Unidos, Japón, Corea de Sur, Hong Kong, Taiwan, China y la Unión Soviética entre otras, que han realizado un proceso de reestructuración y modernización de sus plantas industriales, a fin de garantizar su crecimiento y desarrollo continuos.

La modernización industrial, no es un proceso nuevo. Este proceso plantea un desafío sin precedentes y por su magnitud involucra a casi todas las actividades del hombre; en cierto modo consiste en crear una nueva sociedad modificando profundamente sus patrones culturales, sociales y políticos.

Por su universalidad, la modernización industrial está transformando la economía mundial en una nueva división del trabajo. Pocas veces en la historia económica del capitalismo, hubo necesidad de cambios tan acelerados en el conjunto de las estructuras industriales.

Para el presente estudio de modernización industrial, se consideraron las experiencias de algunos

países que han reestructurado sus economías con la finalidad de adaptarse industrialmente al mercado internacional.

Por sus características particulares, se eligieron España, Estados Unidos y Japón. España por su similitud con México en la crisis que afronta y no tener otra alternativa que la de incorporarse al Mercado Económico Europeo. Estados Unidos, por ser un país que influye fuertemente en las decisiones de México y por su vecindad y la tendencia de formar un mercado común hacia el norte. Y Japón porque es un ejemplo a seguir, por su rápido y eficiente desarrollo industrial, convirtiéndose en promotor y vanguardia de la economía mundial.

DEFINICION DE MODERNIZACION INDUSTRIAL

La modernización industrial, también denominada conversión, reconversión, ajuste estructural, reindustrialización, renacimiento industrial, etcétera, ha sido el mecanismo que han utilizado diversos países para adaptar su economía a la competencia internacional. Cada uno de los países que han emprendido el proceso de ajuste han seguido políticas distintas en su objetivo por transformar a sus industrias. El problema que han enfrentado todos esos países ha sido y es, sin embargo, común.

La modernización industrial no es otra cosa que la adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos productivos modernos y a las

variaciones en los precios relativos de los insumos. La modernización industrial es un proceso que abarca la transformación del entorno político y macroeconómico en que opera la industria, así como del desempeño de las propias empresas a través de la introducción de nuevos productos, de la reorganización de la estructura de producción, de la adaptación de nuevos procesos y formas de organización y del readiestramiento de la fuerza laboral.

El proceso de adaptación industrial ha sido una constante histórica desde que tuvo lugar la revolución industrial a fines del siglo XVIII. Desde la manufactura más simple hasta el conglomerado más robotizado, la industria en todos los países ha tenido que ajustarse continuamente a los avances tecnológicos y a los cambios en los precios y a las características de las materias primas.

En los años setentas se dió una situación denominada "de laboratorio" pues en esa década ocurrieron dos fenómenos que afectaron prácticamente a todos los países y que les obligaron a efectuar ajustes profundos en su economías de una manera más o menos simultánea. Los aumentos en los precios del petróleo, en primer lugar, forzaron a los más diversos países (como Japón, Brasil, Turquía o Estados Unidos), a realizar ajustes importantes en sus economías para absorber el llamado "shock" petrolero, aunque con distintos grados de éxito. En segundo lugar, la evolución mundial de la industria que ya se estaba dando a principios de los setentas, llevó a lo que se conoce como "globalización" de la industria mundial, que consiste en la integración de los procesos productivos a nivel internacional y donde los más diversos fabricantes se combinan para producir artículos manufacturados con

economías de escala, precios y niveles de calidad que nunca antes habían sido posibles.

Para México, la evolución de las políticas de muchos de estos países durante la década de los setentas y principios de los ochentas contiene enseñanzas excepcionales para convertir el ajuste relativamente tardío en una ventaja competitiva. Es decir, de aprenderse las lecciones que arrojan otros países, México podría llevar a cabo una transformación rápida y más eficiente, lo que nos colocaría en una posición competitiva frente al resto del mundo.

TEORIAS ECONOMICAS

Durante varias décadas desde la crisis de los años treinta a la crisis del petróleo de los años setentas, la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero de "Keynes" en la política económica constituyeron un auténtico paradigma o modelo al que se atenían los políticos y los economistas occidentales. Fué una respuesta a una profunda crisis de escasez de la demanda y había sido precedida en el "Lenguaje de los Hechos" por el presidente estadounidense F. D. Roosevelt.

La idea básica consistía en provocar un aumento de la demanda agregada, mediante la manipulación de aquellas partes de la misma más controlables por la autoridad económica.

El enorme esfuerzo bélico de la Segunda Guerra Mundial originó un tirón de la demanda que acabó con la crisis de los años treinta. Luego muchos economistas adoptaron una doble visión; aceptaban que el Estado manipulase la demanda agregada según conviniera, pero que el mercado regulase la demanda de cada artículo.

La primera anomalía de lo que fué la ortodoxia Keynesiana, apareció en la década de los cincuenta, con la llamada inflación autónoma de los costos. Un importante factor de esta inflación fué el aumento de los salarios forzado por los sindicatos.

Otra anomalía aparece en el análisis del Subdesarrollo. A veces se argumenta que los países en desarrollo no tienen un problema de falta de demanda, sino que se les plantean dificultades estructurales desde la oferta; es decir, no tienen factores, productos, ni recursos suficientes para su crecimiento. Y quizás en ese contexto haga más falta un planteamiento neoclásico, que lleva a pensar en los problemas de producción que uno keynesiano, basado en la demanda insuficiente y más válido para países desarrollados.

El golpe definitivo contra la ortodoxia keynesiana se produjo a comienzos de los años setentas cuando el mundo tuvo que enfrentarse con el principio de la crisis; un problema nuevo, llamado desde entonces estanflación, el estancamiento económico con inflación, al mismo tiempo. La causa desencadenante fué la subida casi independiente de los precios de toda una serie de materias primas: madera, minerales, papel y de alimentos; subida que origina una inflación desde los costos. Al pagar más al exterior quedó menos renta para demandar productos propios; y ésto creó una situación depresiva desde la demanda.

El estancamiento con inflación se agravó aún más con la brutal subida del petróleo en 1973; reduciendo la vida económica y el empleo, dicho incremento afectó negativamente a la balanza de pagos, por la transferencia externa de rentas a causa de la elevación de precios de los productos importados.

Por último, el incremento de precios repercutió de manera básica en la estructura de precios relativos; donde las causas; la oferta y los costos, afectaron gravemente a

dichos precios relativos.

La crisis económica de los años setentas influyó de manera importante sobre los distintos enfoques ideológicos. El primer dato que se ha de constatar es que con esta crisis aparece un renacimiento del pensamiento económico liberal, opuesto al intervencionismo del Estado.

El contraataque promercado se vió fortalecido por lo que se ha denominado revolución -contrarrevolución- monetarista. La derecha económica durante muchos años se había mantenido a la defensiva, no sólo frente al pensamiento neomarxista, sino también en relación al desarrollo de los enfoques postkeynesianos. Se puede decir que el único reducto creador del pensamiento conservador estaba en Chicago, con Friedman y su escuela.

Milton Friedman coincide con las ideas de Adam Smith en su afirmación de que el mundo funcionaría si existe un marco fundamental en el cual las personas que buscan su propio interés son guiadas por una mano invisible para que trabajen también en favor del interés público.

A diferencia de Keynes, Friedman enfoca su teoría al mercado financiero y no tanto a la producción o a los precios como se les conoce.

Considera que los economistas no deben tener el papel actual de sólo describir su política pública, sino de poder influir en ella, siendo para él las tres siguientes las más importantes. La más antigua, consiste simplemente en tratar de informar al público y darle a éste una idea más clara de lo que mejor conviene a su interés. El ejemplo más

obvio son las ventajas del comercio libre. Los aranceles son impuestos establecidos por políticos y no economistas.

La mayor aportación de lo que ha llegado a conocerse como teoría de la opción pública ha consistido en hacer que todos reconozcan la necesidad de analizar a los funcionarios gubernamentales del mismo modo que analizamos a los empresarios, es decir, como personas que buscan su propio interés.

Una segunda forma consiste en analizar los cambios de los acuerdos institucionales que podrían producir los resultados esperados, y tratar de convencer al público de que introduzca tales cambios institucionales, en lugar de esforzarse por influir directamente en quienes elaboran las políticas. Es decir, que para alcanzar el éxito en la promoción del comercio libre, debe educarse al público sobre las virtudes del comercio libre como política global, y no desperdiciar energía atacando cada acuerdo por separado.

La tercera forma en que los economistas pueden influir en la política pública, consiste en mantener abiertas las soluciones para los momentos de crisis. En épocas críticas, rara vez -o nunca- se producen cambios importantes en materia de acuerdos institucionales.

De lo anterior se desprende que desde hace bastante tiempo existen dos tradiciones intelectuales en macroeconomía. La nueva macroeconomía clásica y Friedman, con el monetarismo, conciben el mundo como un lugar donde los individuos actúan racionalmente buscando su propio interés en mercados que se ajustan rápidamente a condiciones cambiantes. Y considera probable que la intervención del

gobierno sólo consiga empeorar las cosas. Mientras la macroeconomía tradicional, cree que la intervención del gobierno juega un papel útil en una economía dominada por ajustes lentos, con rigideces, falta de información y hábitos sociales que impiden el rápido equilibrio de los mercados.

Los monetaristas y los nuevos macroeconomistas clásicos tienden a ser conservadores que preconizan un sector público reducido y se horrorizan de los déficit presupuestarios de la deuda pública elevada.

Son partidarios de disminuir los impuestos durante las recesiones y de recortar el gasto público en las expansiones con el efecto neto final de disminuir la participación del sector público en la economía.

Los no monetaristas o activistas por el contrario, tienden a defender que el sector público tenga un papel activo y por tanto, son partidarios de aumentar el gasto público y las transferencias para utilizarlos como instrumentos de la política de estabilización.

La política monetarista ha dado el triunfo en la economía mundial a muchos personajes, entre los que destacan el Presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan; la Primera Ministra británica Margaret Thatcher y quizá ahora en México el precandidato del Partido Revolucionario Institucional Lic. Carlos Salinas de Gortari quien se ha desarrollado en las mismas tendencias neo-liberales.

En países como México, existe una combinación de elementos capitalistas y sociales. Se les denomina sistema

de "economía mixta", en el que conviven los intereses sociales con los privados. Del predominio político de unos u otros, depende el contenido y la orientación ideológica de la política económica.

Estrictamente hablando, el término "economía mixta" es un convencionalismo para identificar a aquellos sistemas políticos donde perviven las dualidades.

CONTENIDO DE LA TESIS

El presente trabajo sobre el tema "MODERNIZACION INDUSTRIAL" consta de cuatro capítulos. En el primero se describen las experiencias en España, Estados Unidos, y Japón, tres de los países donde se ha llevado y se sigue llevando a cabo esta importante transformación industrial. En el estudio de cada país se describen los antecedentes de desarrollo industrial a partir de la Segunda Guerra Mundial. Continuando con las características de la situación actual en el marco del desarrollo económico, tecnológico y social.

Finalmente, se muestran las tendencias de desarrollo en estos países.

En el segundo capítulo se considera la modernización industrial en México, en donde se describe el desarrollo de la industria nacional desde su comienzo a partir de los años treinta hasta la fecha, identificando las razones que causaron su tardío ingreso a este movimiento

de reestructuración industrial, así como las condiciones económicas y tecnológicas en las que el país comenzó su proceso de modernización, se muestra también la situación actual que conforma el entorno dentro del cual se está llevando a cabo la modernización industrial, asimismo se plantean las tendencias en cuanto a la dirección que deberá tomar el desarrollo de la industria durante los próximos años, poniendo de manifiesto las políticas de acción y de apoyo más importantes con las que se ha comenzado el proceso de cambio y que nos permita además visualizar los lineamientos y las prioridades que se han presentado para el desarrollo de éste.

En el siguiente capítulo "La Modernización Industrial en el Sector Bienes de Capital" se expone el grado de importancia que dicha rama ha desempeñado en el desarrollo del país. Así como su potencial tecnológico y las ventajas comparativas de los principales subsectores de esta rama.

Del mismo modo se presentan las principales características de esta industria en México, así como las políticas con las que se ingresa al proceso de transformación industrial y por último las perspectivas de desarrollo futuro.

Con el objeto de presentar la información más actualizada respecto al tema de esta tesis, el estudio fué complementado a través de ponencias, periódicos y bibliografía reciente.

C A P I T U L O I

EXPERIENCIAS EN

ESPAÑA,

ESTADOS UNIDOS

Y

JAPON

ESPAÑA

ANTECEDENTES.

España es un ejemplo de éxito en el ajuste económico estructural. Se le considera como un cambio tecnológico acelerado e inducido. Es la reestructuración de los diferentes sectores industriales, para que puedan incorporarse a la competencia que marque la integración en el mercado europeo. Para ello se requiere cambiar el signo de las inversiones; ya no se dirigirán a la expansión, sino a mejorar la calidad, a elevar el nivel tecnológico, a producir con mayor competitividad, a ajustarse a la demanda para reducir dimensiones y capacidades, a defender la viabilidad de las empresas y modernizarlas y ,por tanto, a defender el empleo.

La modernización en España se llevó a cabo al darse cuenta de una comprobación empírica de preocupantes indicadores en su economía: altas tasas de inflación, excesivos déficits presupuestales y desequilibrios externos importantes, además de los descensos de productividad en sus áreas industriales que ocasionaron pérdidas de competitividad tanto en el mercado interno como en el internacional.

La industria española enfrenta una fuerte dependencia tecnológica y de bienes de producción que ha ocasionado modificaciones, no solo de aspecto productivo sino también organizativo.

Uno de los supuestos básicos de la modernización industrial insiste en la puesta en práctica simultáneamente de los procesos de reestructuración y de reindustrialización.

La modernización exige por un lado una reformulación hacia el interior para abrir el camino de los capitales más dinámicos y por otro lado, facilitar las relaciones entre los capitales internos con los del exterior.

La modernización persigue desde el punto de vista político planear sobre las bases de la concertación o la negociación con los otros sectores principalmente representados por los sindicatos. Desde el punto de vista económico, se inicia un período de crisis y se desarrolla en el marco de políticas de austeridad en las que el impulso expansivo se desplaza del consumo interno a las exportaciones favorecidas por las cotizaciones del dólar.

Es evidente la apertura hacia los grandes grupos trasnacionales; dicha apertura se dá como una condición necesaria para el ingreso a la Comunidad Económica Europea (CEE).

Uno de los costos sociales ha sido, por ejemplo en Japón y en España, el del desempleo como consecuencia de la Modernización Industrial, un desempleo fruto del traslado de los recursos productivos de las anteriores ramas a las nuevas. Este problema que en España fué calificado incluso como de destrucción de empleos, alcanzó una magnitud total que fué estimada en alrededor de 75,000 puestos de trabajo.

Ante este problema del desempleo, se procedió a la instrumentación de medidas laborales específicas para disminuir este costo social. Las principales fueron: la prestación del seguro de desempleo por el período legal próximo posible, el sistema de jubilaciones anticipadas y los diversos mecanismos del llamado Fondo de Promoción de Empleo (FPE) .

El antecedente de la modernización industrial española fué la crisis económica mundial que ha impuesto una transferencia de recursos de los países industrializados hacia los países productores de petróleo, a partir básicamente de 1975. El encarecimiento del petróleo asestó un serio golpe al sector industrial, motor del crecimiento en la década de 1960 y comienzos de la de 1970.

A partir de 1982 España contó con un gobierno socialista, que por primera vez en la transición democrática, contaba con la mayoría parlamentaria. El gobierno manejado por el socialista Felipe González. Un hombre cuya elección provocó fuga de capitales, miedo y hasta conatos de golpe de Estado. El Señor González y su equipo, se encargaron en menos de una década en poner a España en una situación que se antojaría increíble después de la muerte de Franco.

El Señor González tenía la urgencia y la posibilidad de reconvertir la industria, puesto que la básica se estaba desmantelando y prácticamente hundiendo. Por otra parte, estaba cercana la integración de España a la C. E. E., con todo lo que ello implicaba en materia de desarme arancelario, apertura de los mercados al exterior enfrentándose a países más competitivos. En España el primer

paso a nivel global para el tratamiento de los sectores y empresas en crisis, fué la conocida "Ley Bayon" (1982).

Antes de su aparición se habían producido tres importantes pasos sectoriales: la línea blanca, la siderúrgica integral y los aceros especiales. La Ley Bayon margina esta vieja política, la cual estaba enfocada prioritariamente a las empresas a nivel aislado y no desde el contexto sectorial.

Dada la nueva normatividad debía elaborarse un nuevo plan de modernización en el cual participaban la administración pública, las empresas y los sindicatos estableciéndose un plazo de 3 meses, dando la posibilidad al gobierno de fijar unilateralmente las condiciones en los sectores básicos. El real decreto-ley de diciembre de 1983, abre el segundo marco de juego para la reconversión sectorial denominado "ley Solchaga". Esta ley introduce el concepto de reindustrialización. Establece igualmente que si no hay acuerdo, el gobierno fijará condiciones.

La fusión e integración empresarial son básicas para lograr la modernización en cada sector. Son ejes básicos para la línea blanca, acero común y aceros especiales.

Por su parte el proceso de integración y fusión en acerías, está muy avanzado tras la constitución de Acenor y con la adquisición de Forjas Alavesas. Este subsector está a la espera de las inversiones, que representan un monto de 22 mil millones de pesetas, una vez efectuado el saneamiento financiero.

En la segunda mitad de la década de los 70's la industria española se deterioró como resultado del exceso mundial de capacidad en muchos sectores, los altos costos laborales, la ineficiencia de la política de precios y el exceso de personal.

El primer intento de reestructuración comenzó en 1981 con la Ley de Modernización Industrial, que preveía recortes en muchos sectores, el saneamiento de los balances y la modernización de ramas con buenas probabilidades de lucro.

Luego de experimentar dificultades, el esfuerzo fué revivido a mediados de 1981 con aprobación de la nueva Ley de Modernización y Reindustrialización, que anticipaba reducir el empleo a 67,000 personas, en 1981, 26 por ciento de la ocupación en las casi 900 firmas afectadas. Asimismo, el programa contenía medidas para reducir sus costos sociales y ayuda a los obreros desplazados a retornar al trabajo y proporcionar incentivos a las empresas dispuestas a mudarse a áreas más golpeadas por la modernización

Al entrar España al Mercado Común Europeo, muchos industriales estaban asustados, así como los sindicatos, porque justamente iban a perder, en aras de la competitividad internacional, a un buen número de agremiados y por lo tanto poder político. La apertura comercial que se venía, sería la "causa de multitud de quiebras" y problemas para los pequeños y medianos empresarios principalmente, y exigían se les protegiera. Eso fué hace cinco años.

SITUACION ACTUAL

DEFICIT COMERCIAL.

ABRIL 1988.

En el primer trimestre de 1988 el valor total de las importaciones españolas fué de 1'596,708 millones de pesetas, mientras que el importe total de las exportaciones fué de 1'120,600 millones de pesetas.

La balanza comercial española registró en 1987 - un déficit de 1.8 billones de pesetas, 68.2 % más que el año anterior.

Desde la integración de España en la Comunidad Europea, el comercio exterior español se ha caracterizado por una progresiva concentración en los países del área -

comunitaria y un creciente déficit en el saldo comercial de pesetas.

La pérdida de competitividad ha afectado a las empresas españolas en los últimos años. En los cuatro últimos años, las empresas españolas han tenido una pérdida de competitividad de 13.6 % en relación con los países desarrollados y de 24.2 % respecto del total mundial, lo que amenaza la expansión económica.

Esta pérdida de competitividad tiene su origen, en buena parte, en la apreciación de la peseta, debido al favorable comportamiento de la balanza de pagos.

El déficit comercial también se ha duplicado de 1986 a 1987 para establecerse en 13,000 millones de dólares, y la balanza de transacciones corrientes podría ser negativa en una proporción de 2,000 a 3,000 millones de dólares en 1988.

El déficit comercial español alcanzó, en términos absolutos, durante el pasado mes de Julio de 1988 el menor nivel de los últimos cinco meses, con 164,741 millones de pesetas.

Las cifras del déficit comercial correspondiente a Julio suponen una disminución del 11.4 por ciento respecto al mismo mes de 1987. El déficit acumulado durante los siete primeros meses asciende, según las mismas fuentes, a 1'231,392 millones de pesetas, un 21.9 por ciento por encima del obtenido durante el mismo período del año anterior.

La tasa de cobertura, de las exportaciones sobre

Las importaciones correspondientes al mes de Julio fué del 70.0 por ciento, con una mejora de dos puntos y medio sobre la del mismo mes del año 1987, aunque la cobertura acumulada disminuyó en dos puntos respecto al pasado año, al caer del 70.7 al 68.8 por ciento.

Las importaciones totales en Julio (1988) ascendieron a 565,997 millones de pesetas lo que supone, respecto al mismo mes del año anterior, una caída de cuatro puntos porcentuales.

Por grupos importados, en el período Enero-Julio, el comportamiento más dinámico correspondió a los vehículos de carretera (36.2 por ciento) los demás equipos de transporte (75.7 por ciento), los metales comunes y sus manufacturas (52.1 por ciento) y la maquinaria eléctrica (37.1 por ciento) han sido los que han experimentado un comportamiento más dinámico, durante el citado período de tiempo.

Por el lado de las exportaciones, su valor total en Julio fué de 401,256 millones de pesetas, experimentado un ligero retroceso del 0.6 por ciento respecto al mismo mes del año anterior.

España puede soportar un cierto desequilibrio externo, tan es así que las importaciones de herramientas y de maquinaria refuerzan su potencial industrial.

En contrapartida, la situación del empleo si aparece más grave. Es cierto que el crecimiento ha provocado la creación de un millón de empleados en dos años y medio (casi todos ellos dentro de los servicios, que ya

representan 55 % de la población activa, y 58 % del PIB) y ha originado, tanto en 1987 como 1986, el retroceso de un desempleo que no dejaba de aumentar desde 1970.

Pero de cualquier manera, su tasa, que representa 20 % aún cuando parte -un millón- de los tres millones de desempleados "trabaja" dentro de la economía "sumergida", es la más elevada de los países industrializados, adelante de Irlanda y Turquía.

Además de todo, España registra, aún en estado de subempleo, la población activa, es decir, 14 millones de personas sólo representa el 36 % de la población total. A manera de parámetro, en Francia esta cifra representa 43 %.

TRES TIPOS DE INDUSTRIAS

Falta considerar aún que el éxodo rural seguirá su marcha y que incluso se acelerará, y que tanto el sector secundario como el terciario se verán confrontados con un flujo de efectivos. Por su parte, la industria, junto con la construcción, absorbe 31 % de la población activa (37 % del PIB).

Existen tres tipos de industrias en España:
Las empresas públicas, las filiales de empresas -- multinacionales y las pequeñas y medianas empresas (PME).

El sector público se halla en plena reorganización y readaptación. En las mismas circunstancias se inscribe el Instituto Nacional de la Industria (INI), holding de Estado, creado en 1941, que se había convertido en el hospital de empresas enfermas.

El gobierno desea vender acciones minoritarias en Iberia, que es ahora propiedad ciento por ciento del INI. La venta ocurrirá el próximo año (1989). Para ese entonces, Iberia que acaba de salir de diez años de pérdidas en 1986, habría conseguido ganancias durante tres años.

Iberia y Aviaco cerraron el ejercicio de 1987 con un beneficio conjunto que supera los 22 mil millones de pesetas. La cuenta de resultados del ejercicio de Iberia, revelan que los ingresos de explotación alcanzan la cifra de 305,812 millones de pesetas superiores a los del ejercicio anterior en 24,998 millones, lo que representa un crecimiento del 8.9 por ciento.

Con respecto a las estrategias básicas seguidas por Iberia, ésta informó que se ha dado un fuerte impulso al desarrollo estructural de la Compañía. Durante 1987 la Compañía destinó una inversión de 120,000 millones de pesetas para su renovación de flota.

Las multinacionales controlan por completo la producción automotriz y buena parte de la industria química con el ingreso forzado de Koweit. Presentes igualmente en el campo de la electrónica, la industria agroalimentaria o la distribución, estas multinacionales también garantizan cerca de la mitad de exportaciones españolas.

Por otro lado, los inversionistas extranjeros siguen siendo atraídos por los Ibéricos -las autorizaciones de inversiones directas representaron 280,000 millones de pesetas (1 peseta 0.05 francos) en 1985, 400,000 millones de pesetas en 1986 y 730,000 millones en 1987-, al grado de que se han despertado ciertos temores de dependencia tecnológica

e incluso de colonización: "Se vende al país en vez de crear industria nacional".

Finalmente, las pequeñas y medianas empresas constituyen el nervio de combate con cerca de 50 % del empleo industrial. Frecuentemente pequeñas industrias familiares, dan muestras de seriedad y tesón en el campo de la maquinaria ligera, la confección y la moda, la industria del mueble y, de manera general, en los bienes de consumo. Pero su éxito no compensa la ausencia de sociedades de talla internacional o incluso europea. Es así como la primera firma española, la Empresa Nacional de Petróleos (ENP) sólo aparece en el sitio número 177, dentro de la clasificación de la revista Fortuna para 1986.

En total siete sociedades españolas -incluyendo las filiales de Ford y General Motors- figuran dentro de las 500 primeras empresas industriales del mundo (exceptuando las norteamericanas) contra 41 por parte de Francia y 11 por el lado de Core del Sur.

El escenario español se convierte en una especie de plataforma manufacturera en donde las multinacionales disponen de una abundante mano de obra, lo bastante calificada y aún barata. Pero, en este ejercicio España tropieza cada vez con más competencia de los nuevos países industrializados de Asia.

El crecimiento del empleo se está concentrando en los sectores de construcción y servicios, caracterizados por una menor dimensión de las empresas y por una mayor incidencia de la economía irregular respecto al sector industrial, en el que los aumentos en el volumen de ocupación son mucho más moderados.

ECONOMÍA ESPAÑOLA/PRESUPUESTOS

El sector público, ¿una ascensión irresistible?

El sector público español ha conseguido ya un tamaño considerable, lo que no es obstáculo para que deje de crecer. Atrás queda el criterio de austeridad que inspiró la elaboración de los Presupuestos Generales del Estado de los últimos años, que llegaba hasta el punto de pretender reducir la participación del gasto público en el PIB. Este fue el planteamiento que inspiró los presupuestos de 1987. Después los hechos se han encargado de inutilizar tales aspiraciones, como muestra una realidad caracterizada por una presión tributaria que aumentó durante 1987 en 1,5 puntos porcentuales y por un gasto no financiero del 17%, que lo hizo a ritmos próximos al 17%, que es casi el doble de lo que en su día se presupuestó.

Lejos de ser el resultado de una programación, el crecimiento del gasto público en nuestro país parece un hecho autónomo, sobre el que no se ejerce el control adecuado. Quizá no se dominen los resortes que empujan ese crecimiento, o quizá no prescrupe realmente su control. El caso es que ese gran instrumento de la política económica que es el presupuesto se encuentra en la actualidad a merced de las circunstancias. En todo caso, el gasto público ha acudido a restañar las heridas abiertas por la larga crisis econó-

Presupuestos Generales del Estado 1988 (1)

(Millones de pesetas)

Concepto	Gastos	Ingresos
Presupuestos consolidados (1)	14.158.000	14.158.000
... Total	14.158.000	14.158.000
... Depósitos de fondos de capital y patrimonio	1.421.000	1.421.000
... Depósitos de fondos de capital y patrimonio industrial (Financiera pública)	1.220.000	1.220.000
... Seguridad Social	4.892.000	4.812.000
... Gastos de Seguridad Social	3.271	3.271
... Ingresos de Seguridad Social	1.621	1.621
... Ingresos de Seguridad Social (NCL I)	16.643	16.643
... Ingresos de Seguridad Social (NCL II)	16.100	16.100
... Ingresos de Seguridad Social (NCL III)	48.346	48.346
... Ingresos de Seguridad Social (NCL IV)	75.320	75.320
... Ingresos de Seguridad Social (NCL V)	12.640	12.640
... Ingresos de Seguridad Social (NCL VI)	2.514	2.514

1. Ley 33/1987, de 27 de diciembre de 1987. 2. Presupuestos consolidados del Estado por organismos autónomos y la Seguridad Social (estructura de mayor desarrollo del Ministerio de Hacienda). 3. El importe correspondiente de emisiones de moneda, y otros de la actividad crediticia con las instituciones de crédito y capital que reanuda a las necesidades de inversión de RTVE (para Radio y TV) a la Unión Televisión Española, S.A. (año Nacional de España, S.A. y Radio Cadena Española).

mica, en vez de ir directamente hacia los orígenes de esa crisis para intentar solucionarlas.

El auténtico problema del gasto público español estriba en su incapacidad para mejorar la oferta de servicios públicos. Nada menos apropiado para resolverlo que el incesante allegamiento de recursos monetarios hacia ese objetivo, que no hace sino agravar la ineficacia que caracteriza su gestión. Un gasto público cuyo avance le ha llevado a las cercanías del 43% del PIB apenas ha sido percibido por los ciudadanos en forma de mejores servicios públicos. El año 1987 ha sido escenario de conflictos sociales, como los registrados en el seno de la educación y la sanidad, que han puesto de relieve las ca-

rencias de dos prestaciones básicas del Estado de bienestar. Aparte de que el incremento de la oferta de bienes públicos genera su propia demanda; una demanda que, por cierto, incorpora cada vez costes más onerosos, lo que hace que inevitablemente vaya a estar insatisfecha.

Con todo, la principal deficiencia del gasto público se encuentra en la escasa atención prestada a la mejora de las infraestructuras públicas. Una economía como la española, obligada progresivamente a competir en un mercado cada vez más abierto, carece de una red adecuada de telecomunicaciones, de una infraestructura viaria que abarate y facilite los transportes, de unas obras públicas que aumenten el bienestar material y sir-

Presupuestos consolidados del Estado, sus organismos autónomos y la Seguridad Social para 1988

Ingresos (miles de millones de pesetas)

Conceptos	Estado	GO AA adscritos a otros	GO AA adscritos a otros	Total consolidado	Transferencias Internas	Total consolidado	Seguridad Social	Transferencias Internas	Total consolidado	Fin. 1987	% 1987/1987
Ingresos directos	1.987	881	—	2.768	—	2.768	3.377	—	3.377	817,6	162
Ingresos indirectos	1.296	—	—	1.296	—	1.296	—	—	1.296	2.623	12,4
Total y más ingresos	3.283	881	—	4.164	—	4.164	3.377	—	3.377	303	13
Transferencias internas	717	519	358	1.594	743	2.337	1.234	—	3.571	482	25
Ingresos por intereses	151	—	388	539	—	539	—	—	539	436	29,6
Emisiones de moneda	21	—	—	21	—	21	—	—	21	12	107,7
Transferencias de capital	219	36	117	372	294	666	5	3	671	129	13,3
Total ingresos y transferencias	3.298	1.264	743	5.305	8.222	6.833	1.237	—	8.070	18.437	144,9
Transferencias por balanceo	11	45	43	101	—	101	19	—	120	81	23,7
Por un punto porcentual	1.133	12	430	2.075	—	2.075	—	—	2.075	214	47
Total operaciones financieras	1.644	83	475	2.178	—	2.178	18	—	2.196	2.279	5,9
Total	8.939	1.421	1.228	11.588	8.222	18.563	4.852	1.237	16.148	12.722	11,3

Gastos (miles de millones de pesetas)

Conceptos	Estado	GO AA adscritos a otros	GO AA adscritos a otros	Total consolidado	Transferencias Internas	Total consolidado	Seguridad Social	Transferencias Internas	Total consolidado	Fin. 1987	% 1987/1987
Gastos de personal	1.733	83	129	1.951	—	1.951	507	—	2.458	2.521	22
Gastos de bienes materiales y servicios	743	112	23	878	—	878	276	—	1.154	276	18,9
Gastos financieros	893	6	102	1.001	—	1.001	—	—	1.001	346	11,3
Operaciones financieras	1.163	964	329	1.475	743	4.712	3.994	124	8.451	6.556	18
Inversiones reales	604	57	83	744	—	744	89	—	833	296	33,7
Transferencias de capital	817	75	254	1.146	294	1.440	97	3	1.537	310	21,4
Total operaciones de financiación	8.222	1.367	316	10.005	8.222	8.823	4.822	1.237	13.882	12.066	11,3
Transferencias por balanceo	76	28	31	135	—	135	—	—	135	114	8,4
Transferencias por un punto porcentual	379	34	253	671	—	671	—	—	671	473	11,4
Total operaciones financieras	312	64	304	676	—	676	30	—	706	1.063	18,7
Total	8.939	1.421	1.228	11.588	8.222	18.563	4.852	1.237	16.148	12.722	11,3

Panorama laboral en 1987

Uno de los hechos más sobresalientes en la dinámica del mercado de trabajo durante 1987 hace referencia al positivo comportamiento de la variable empleo a lo largo del año. Al margen de las distorsiones que introduce en las series estadísticas el cambio de metodología de elaboración de la Encuesta de Población Activa, las estimaciones de esta indican que la ocupación mantiene la tendencia ascendente iniciada el tercer trimestre de 1985. Incluso se acelera el ritmo de crecimiento de esta variable para 1987.

Son varias las explicaciones causales que se están ofreciendo sobre esta positiva evolución del empleo que, sin embargo, no es suficiente para disminuir significativamente la cifra de paro. Las principales, la aceleración del crecimiento económico en los dos últimos años, al compás de la fase expansiva del ciclo económico internacional, y la intensa moderación salarial experimentada en el quinquenio 1982-1987, que ha supuesto una disminución de los costes laborales unitarios de un 10% en términos reales. En

este contexto hay que señalar también la contribución de otro de los aspectos destacados del panorama laboral en 1987: la intensificación del proceso de flexibilización del marco institucional del mercado de trabajo en los aspectos relativos a contratación.

El crecimiento del empleo se está concentrando en los sectores de construcción y servicios, caracterizados por una menor dimensión de las empresas y por una mayor incidencia de la economía irregular respecto al sector industrial, en el que los aumentos en el volumen de ocupación son mucho más moderados. Se observa un incremento notable, en términos absolutos y relativos, de la categoría ocupacional de empleadores y empresarios sin asalariados, lo que es indicativo de la proliferación de nuevas empresas de pequeñas dimensiones.

En materia de relaciones laborales, el año 1987 introduce modificaciones importantes en cuanto a las pautas de comportamiento de los interlocutores sociales respecto a los años precedentes. El cambio en la conjuntura económica y el posible agotamiento del modelo de concertación social practicado en los últimos años habrían contribuido a impulsar al

alza las demandas salariales de los sindicatos. Tal situación ha derivado en un aumento notable de los niveles de conflictividad laboral, que se ha centrado de modo especial en las empresas públicas, más afectadas en los últimos cinco años por la política de moderación salarial e inmersas, parte de ellas, en procesos de reconversión que no parecen aún alcanzar resultados definitivos.

Los costes laborales unitarios experimentan, por primera vez en el último lustro, un ligero crecimiento en términos reales. Es el resultado, por un lado, del aumento en las cifras de empleo y, por otro, de un incremento de las remuneraciones nominales por empleado por encima de la inflación media.

Un último hecho a destacar es el panorama laboral de 1987 se refiere a la celebración de elecciones sindicales en las Administraciones públicas durante el último trimestre. En líneas generales, los sindicatos independientes se han situado como la fuerza más representativa, repercutiendo en una desventajosa situación para UGT, cuya representatividad, comparada con la que ostenta en el sector empresarial, se sitúa a niveles bastante bajos.

S. R.

Actividad, ocupación y paro (en miles)

Año	Total				Varones				Mujeres			
	Activos	Ocupados	Parados	Tasa actividad	Activos	Ocupados	Parados	Tasa actividad	Activos	Ocupados	Parados	Tasa actividad
1977	12.922	12.779	142	99,2	5,3	5.177	8,2	99,7	5,1	5.179	147	99,7
1978	13.829	13.727	102	99,4	7,1	6.944	8.002	91,9	14,1	6.170	1.672	96,3
1979	14.806	14.742	64	99,5	8,7	7.513	8.298	92,4	17,2	6.236	1.648	96,7
1980	15.852	15.709	143	99,1	11,5	8.186	8.705	94,2	22,2	7.523	1.986	97,3
1981	16.629	16.476	153	99,1	14,4	8.297	8.781	94,7	25,4	8.179	2.160	96,8
1982	17.659	17.483	176	99,1	18,2	9.324	9.709	95,9	29,5	8.154	2.462	97,0
1983	18.351	18.185	166	99,1	17,2	9.549	9.912	96,3	29,4	8.636	2.114	97,4
1984	19.282	19.062	220	99,4	20,6	10.009	10.576	94,6	30,4	9.029	2.403	97,4
1985	20.243	19.926	317	98,9	23,9	10.601	11.019	96,2	30,1	9.324	2.668	97,6
1986	21.212	20.875	337	98,4	25,9	11.209	11.679	95,6	30,7	9.666	2.818	97,2
1987	22.212	21.763	449	98,0	28,8	11.810	12.444	94,9	31,2	10.953	3.272	97,0
Paro												
Paro absoluto	13.755	10.537	3.218	76,7	1,7	6.204	7.209	84,9	1,3	5.317	3.048	82,2
Paro relativo	12.249	10.973	1.276	89,6	11,2	5.713	6.474	88,3	15,3	5.049	2.946	80,7
Paro estructural	13.247	11.521	1.726	87,0	17,7	6.373	7.433	85,8	16,4	4.219	3.184	77,4
Paro friccional	13.453	10.542	2.911	78,3	18,4	6.297	7.707	81,7	16,1	4.792	3.161	80,2
Empleo												
Empleo absoluto	12.427	10.753	1.674	86,6	20,2	6.376	7.258	84,4	18,0	4.437	5.215	83,2
Empleo relativo	13.177	10.173	2.974	77,2	20,2	6.365	7.317	81,2	18,3	4.159	5.113	79,1
Empleo estructural	13.447	10.549	2.898	78,4	20,5	6.480	7.408	87,0	19,2	4.251	5.174	81,4
Empleo friccional	13.685	10.547	3.138	77,1	21,1	6.473	7.355	87,1	20,1	4.297	5.157	81,0
Actividad												
Actividad absoluta	13.518	10.517	3.001	77,8	21,1	6.412	7.484	86,3	19,2	4.264	5.297	81,5
Actividad relativa	13.476	10.510	2.966	77,9	21,0	6.395	7.429	86,5	19,0	4.241	5.261	81,4
Actividad estructural	13.519	10.513	3.006	77,8	21,0	6.409	7.452	86,4	19,1	4.242	5.259	81,4
Actividad friccional	13.719	10.521	3.198	76,7	22,3	6.479	7.548	85,7	20,3	4.342	5.293	81,7
Paro												
Paro absoluto	13.113	10.449	2.664	76,2	17,2	6.548	7.543	86,7	14,6	4.745	5.241	81,2
Paro relativo	12.724	10.173	2.551	76,4	21,5	6.014	7.214	83,4	19,0	4.217	5.044	83,6
Paro estructural	13.770	10.444	3.326	75,9	21,3	6.515	7.771	83,7	16,1	4.746	5.143	84,4
Paro friccional	13.743	10.361	3.382	75,4	21,2	6.507	7.747	83,5	16,0	4.739	5.142	84,3
Empleo												
Empleo absoluto	13.040	10.547	2.493	80,8	21,5	6.574	7.279	83,3	16,4	4.414	5.276	83,5
Empleo relativo	12.740	10.173	2.567	80,6	21,5	6.570	7.347	89,4	17,2	4.514	5.249	86,2
Empleo estructural	13.413	10.523	2.890	77,7	20,7	6.570	7.574	86,9	16,5	4.441	5.248	84,8
Empleo friccional	13.177	10.313	2.864	78,6	20,2	6.561	7.367	89,1	16,8	4.343	5.291	82,1

Déficit público e impuestos

Viene de la página 375
 voluemen en circulación. Pero esto no es fácil, pues reducir el déficit significa recortar gastos, aumentar impuestos o una combinación de ambos. Por ejemplo, si en 1986 se deseara limitar el déficit a la suma de intereses y amortizaciones de la deuda del Es-

tado, mediante una combinación de reducción de los gastos y aumento de los impuestos en cantidades iguales, sería preciso reducir los primeros en 407 miles de millones de pesetas —o sea, un 6,7%— e incrementar los segundos en igual cantidad —con lo que la presión fiscal subiría casi punto y medio sobre lo previsto por el Gobierno—. Podría pensarse en

otra solución: recurrir al crédito del Banco de España. Pero ello aumentaría la cantidad de dinero en circulación, originaría a medio plazo mayor inflación y se reduciría el crecimiento de la economía, con el consiguiente aumento de los gastos y disminución de los ingresos presupuestarios.

En resumen, el dilema que los elevados déficits públicos

del pasado plantean a la política presupuestaria de hoy es de difícil solución. Quizá la única duradera sea la de reducciones continuas e importantes de los déficits futuros, métrica de intereses y amortizaciones. Pero ello requiere recortes en los gastos públicos y elevaciones en los impuestos, pero sobre todo los primeros, que no son políticamente populares.

Programa económico a medio plazo, 1985-1989

Contexto económico internacional

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1) OCDE: PIB % volumen	2,6	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8
PIB deflatores %	4,9	4,1	3,9	3,2	3,7	3,7	2,7
Export. % volumen	2,9	3,0	3,4	3,5	4,3	4,3	5,3
2) OEEEA: PIB % volumen	1,1	1,3	1,9	2,3	2,7	3,0	3,0
PIB deflatores %	7,2	7,5	5,2	4,8	4,3	4,3	4,5
Export. % volumen	2,7	2,8	3,8	5,3	5,3	5,3	5,3

Objetivos de política económica a medio plazo. Tasa de variación anual en términos reales

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Consumo privado nacional	8,7	-0,1	1,8	1,6	2,3	3,0	2,7
Consumo público	4,7	1,0	2,5	0,5	1,0	2,0	1,8
Formación bruta de capital	-2,4	-3,2	5,0	4,0	4,5	4,8	3,3
Demanda nacional	6,1	-0,1	1,9	2,3	2,7	3,1	2,9
Export. de bienes y servicios	6,3	15,4	1,9	3,0	4,9	6,5	6,0
Import. de bienes y servicios	-4,5	1,0	2,5	4,5	5,8	7,8	7,8
PIB % precios de mercado	2,1	2,7	3,9	2,5	3,9	3,7	3,0
Deflación del PIB (%)	1,2	11,3	9,7	6,3	2,3	6,1	6,4

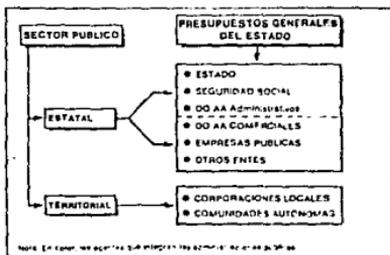
Economía española

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
IPC % incrementos (España)	12,2	8,0	6,9	6,8	7,8	6,8	5,8
Saldo de cuentas de pagos (PIB)	-1,6	1,2	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5
Saldo de cuentas de bienes (PIB)	0,9	-0,1	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Saldo de cuentas de servicios (PIB)	10,3	5,5	5,3	6,0	5,3	5,0	4,5

Fuente: M. de la Torre y J. de la Torre, *El Estado y el Mercado*, OCE y CE.

Presupuestos Generales del Estado 1986 (1)

Presupuesto	Gastos	Ingresos (2)
1. Gastos de funcionamiento	1.564.721	1.442.923
2. Ingresos de explotación	1.372.827	1.372.827
3. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía pública	1.754.428	1.754.428
4. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía privada	1.369.174	1.369.174
5. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	88.427	88.427
6. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	26.218	26.218
7. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	9.251	9.251
8. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	5.493	5.493
9. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	1.687	1.687
10. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	1.681	1.681
11. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	15.712	15.712
12. Ingresos de explotación de empresas y sociedades de economía mixta	212.777	212.777



El objetivo es el déficit

La política fiscal para 1986 se ha diseñado bajo el signo de la austeridad, además de la llamada a la tan socorrida solidaridad. Se trata, antes que de cualquier otro objetivo, de reducir el déficit público, de rebajar su proporción respecto al producto interior bruto (PIB). Actúan correctamente los responsables gubernamentales al preocuparse por el desequilibrio de las finanzas públicas. Su volumen es ya excesivo para un país como el nuestro con un sistema financiero cuyo funcionamiento se ve distorsionado por las demandas del sector público. La consecuencia inmediata es un tipo de interés demasiado alto para una economía cuya inversión pasa necesariamente por un uso abundante del crédito bancario. El temor al efecto universalmente conocido como crowding out —o desplazamiento del sector privado por la creciente presencia de los presupuestos públicos en la economía— se encuentra en el origen de la obsesión que tienen todos los Gobiernos occidentales por corregir el déficit público. En concreto se pretende disminuir aquella parte del déficit que tiene carácter estructural, es decir, cuya evolución es independiente del signo de la conjuntura económica. Pero la tarea es poco menos que un imposible si no se actúa con decisión en aquellas parcelas del gasto público que mayor inercia, que más autonomía, muestran en su crecimiento. frenar ese avance equivale a recortar muchos de los derechos adquiridos, a no aceptar un complejo entramado de intereses creados. La labor de los políticos para explicar los efectos negativos de una excesiva demanda social de bienes y servicios públicos es ardua. En una democracia el freno al aumento indeseado del gasto público requiere un amplio consenso social y una modificación en las defensas de los regímenes del gasto público. A este respecto es muy elocuente lo que la política económica de Cristóbal Montoro Romero

Embarazosas Riquezas

Sergio Sarmiento

MADRID.— Para algunos países, el problema es que hacer con su caudal de reservas. España se encuentra en esta paradójica situación en que las reservas internacionales dejan de ser un orgullo para convertirse en una inquietud.

España cuenta actualmente con unas reservas internacionales calculadas en 30 mil millones de dólares, lo que la coloca en tercer lugar dentro de la Comunidad Económica Europea, a la que España ingresó en 1981, a pesar de que su economía es inferior en importancia a la de otros países de la CEE que cuentan con menores reservas.

Durante algún tiempo, las autoridades españolas pudieron apuntar a las crecientes reservas como prueba de un crecimiento de su economía. Pero el reciente testimonio de la fortaleza de una nueva España que sabe de su aislamiento y pobreza actuales. Los efectos negativos de estas embarazosas riquezas, sin embargo, empiezan ya a hacerse aparentes y la urgencia de tomar medidas es manifiesta.

El síntoma más evidente de la excesiva acumulación de reservas se encuentra en la revaluación de la peseta. Si hace tres años la divisa española llegó a cotizarse a 199 por dólar, hoy la tasa de cambio apenas rebasa las 110. A últimas fechas la peseta ha empezado a revalorarse incluso ante el poderoso marco alemán. El resultado es ominoso. España se está convirtiendo en un "país caro", y ello constituye una contundente amenaza para una industria turística que anualmente ingresa al país unos 12 mil millones de dólares, y que compensa el déficit endémico de la balanza comercial española, a la bolsa madrileña y al mercado español de bienes raíces en dos burbujas de asombrante expansión.

De la misma manera, España, después de décadas de controles cambiarios, se acerca a los tiempos de un verdadero mercado libre de divisas. A partir del 1 de enero de 1989 los españoles podrán adquirir valores en las bolsas extranjeras; en 1991 gozarán también en el mercado de compra de inmuebles en el extranjero. El flujo de capitales dejará de ser, por lo menos, como un delito en el país.

A largo plazo se piensa llegar aún más allá. De conformidad con informes periodísticos publicados en esta capital, España está considerando seriamente el ingreso al Sistema Monetario Europeo (SME). A la fecha este incluye siete de las divisas de la Europa comunitaria —la notable excepción es la libra esterlina— y otorga un grado de estabilidad a las monedas a fin de facilitar las transacciones comerciales y financieras entre los países miembros. La medida puede ser valiente y arriesgada, si se considera que uno de los objetivos del SME es unificar las políticas monetarias y financieras de sus integrantes de manera que pueda surgir una verdadera divisa europea internacional, de la cual el actual ECU no es más que un boceto.

Varias son las reflexiones finales a las que lleva el análisis de la acumulación de reservas y las políticas financieras españolas en este momento:

La primera, que bordea en lo paradójico, es que el contar con mucho dinero extranjero no es necesariamente una buena cosa. Como en todo, la pérdida de medida puede tener consecuencias desafortunadas.

A largo plazo, el exceso de reservas crea presiones inflacionarias que el gobierno socialista de Felipe González desea evitar a toda costa. Hasta la fecha las autoridades financieras han tenido un notable logro en la congelación del impacto monetario de las reservas. Por ello, la inflación, que en los años setenta alcanzó el 20 por ciento, se mantiene hoy a niveles razonables, de alrededor de 5 por ciento al año. Toda la estrategia económica del gobierno, sin embargo, se fundamenta en la derrota definitiva de la inflación y el saneamiento de las finanzas públicas, para que las reformas sociales tengan lugar sobre bases sólidas. La monetización de las reservas, por ello, puede poner en peligro todo el plan.

La apreciación política de las reservas también ha cambiado. Me dice al respecto, por ejemplo, un empresario madrileño simpatizante de los socialistas en el poder: "Las reservas internacionales son un pretexto sin intereses a Estados Unidos... No veo por qué tengamos los españoles que subsidiar las políticas de Mr. Reagan".

Algunas medidas para contrarrestar el exceso de reservas, o por lo menos para evitar su irracional acumulación, empiezan a esbozarse. El gobierno socialista, en particular, está interesado en dificultar la entrada al "dinero caliente", a las inversiones no productivas y si altamente especulativas que han convertido

La segunda es que es posible "esterilizar" verdaderamente un cuerpo muy grande de reservas. Comparemos el caso de España con el de México, donde la erupción inflacionaria del año pasado se atribuye sencillamente a la acumulación de reservas sin considerar que la monetización de las reservas no es un fenómeno que necesariamente deba ocurrir.

En tercer lugar, resulta significativo observar cómo un gobierno socialista ha sido el que ha tenido el valor de empezar a desarmar el aparato regulatorio financiero establecido por una larga dictadura de derecha y conservado por sus "centristas" sucesores. El gobierno de Felipe González ofrece una lección en las virtudes de una política realmente moderna, y es algo que nuestro propios políticos no pueden darse el lujo de olvidar.

España, como vemos, ha puesto a "trabajar" sus embarazosas acumulaciones de reservas. Para ello, sin embargo, no ha recurrido a la ambiciosa realización de proyectos faraónicos, a la búsqueda desesperada de en qué gastar la inesperada abundancia. Ha preferido utilizar los recursos como garantía que permita una transición ordenada y estable a una economía más liberal y eficiente. Los riesgos del impulso no son pocos, sobre todo en un país como este acostumbrado al dirigismo y a los controles cambiarios. Los beneficios, sin embargo, pueden ser enormes, como ya lo está demostrando el renacimiento económico español.

Funciona el Capitalismo Popular Desencadenó un Auge en España la Privatización

Por THE ECONOMIST

MADRID, 14 de abril.—España es el siguiente país en que las bolsas económicas de "renta fija" están un auge empresarial acompañado de oportunidades para invertir en las compañías privatizadas. El caso de España creció 1.5% durante el año pasado, la tasa más alta de crecimiento en la Comunidad Europea (CE). La inflación bajó a 3.4% de 4.3% en 1987. Después de años de reestructuración (por ejemplo, reducciones), las compañías estatales reinvierten y crecen una vez más. Para crecer en forma adicional, desean conseguir dinero extra en las bolsas. Una organización líder en este aspecto es el Instituto Nacional de Industria (INI), la compañía industrial estatal más grande del país.

Durante el año pasado, las pérdidas del INI fueron reducidas en 8.5% a 42,400 millones de pesetas (343 millones de dólares). Esto, en conjunto con una recuperación en las bolsas de valores españolas desde el pasado octubre, permite al INI vender acciones minoritarias en algunas de las compañías de su propiedad, la primera de tales ventas en su historia de 41 años.

—La compañía que "probó las aguas" con un ofrecimiento público de 39.3% de sus acciones fue Ence, la compañía papelera y de pulpa más grande de la CE, que informó ganancias antes de impuestos durante 1987 en el orden de 1,000 millones de pesetas. Las acciones

SIGUE EN LA PAGINA DIEZ

Desencadenó un Auge en España la Privatización

fueron suscritas en 41%, lo que señala que el capitalismo popular tiene gran atractivo en la España gobernada por socialistas como en la conservadora Gran Bretaña.

—Después, en junio, salió a la venta 20% de otra compañía del INI, Endesa —no solo en la Bolsa de Madrid sino en la de Nueva York también—. Esta vez la primera ocasión en que las acciones de una compañía del INI se colocaron en "oferta" en el extranjero. Endesa, que produce 11% de la electricidad en España, es una compañía que puede ser vendida fácilmente.

La compañía presta servicios públicos más grandes y rentables en España. La compañía desea efectuar por una serie de grandes inversiones, incluyendo una línea de electricidad de 1,000 millas a través de América Central. En tercer lugar, basta 20% de las acciones de Repsol, siendo reorganizadas y recompradas recientemente en una compañía petrolera nueva y tal vez se

colocaron en las bolsas extranjeras y españolas en el último trimestre de 1988, dijo el presidente de la compañía, Oscar Panilo. La venta se ajustaría en los ambiciosos planes de inversión de Repsol de 425,000 millones de pesetas durante los próximos cuatro años para preparar la liberalización del mercado petrolero español en 1992.

El gobierno desea vender acciones minoritarias en Iberia, que es ahora propiedad ciento por ciento del INI. La venta ocurrirá el próximo año. Para ese entonces, Iberia, que acaba de salir de 12 años de pérdidas, debería haber conseguido ganancias durante tres años. Se trata de un requisito previo para cualquier compañía española con acciones flotantes en la bolsa de valores, o que busca la clasificación en la misma. Es una razón del por que las bolsas españolas siguen en un nivel poco poblado. Solo se cotizaron 318 firmas durante finales de 1987.

© 1988 The Economist

Elevado Consumo Interno, la Causa

El Déficit Comercial Amenaza Expansión Económica de España

MADRID, 27 de abril. (Univus).— El problema del déficit comercial y del deterioro de la balanza de pagos se veía ya un problema preocupante para España, que amenaza la expansión económica.

En el primer trimestre de este año el valor total de las importaciones españolas fue de 4.170 millones de pesetas (119 pesetas equivalentes a un dólar), mientras que el importe total de las exportaciones fue de 1.120 millones de pesetas. Para el conjunto del trimestre el déficit comercial se elevaba a 470.500 millones de pesetas.

La balanza comercial española registró en 1987 un déficit de 1,8 billones de pesetas, 68,2% más que el año anterior. De esta cifra, 60% es el resultado de los intercambios no energéticos, que ha experimentado el deterioro desde la adhesión de España a la CE. Desde 1985 en que se registró un superávit de casi medio billón en este capítulo, se ha experimentado un deterioro superior al billón y medio de pesetas.

Las importaciones no energéticas aumentaron durante el pasado año un 26,2% en términos reales, cifra casi cuatro veces superior al crecimiento de la demanda interna, lo que supone que 40% del aumento de ésta se abasteció con productos importados. Es decir, los productos españoles perdieron en 1987 cuotas de participación en el mercado interior.

Desde la integración de España en la Comunidad Europea, el comercio exterior español se ha caracterizado por una progresiva concentración en los países del área comunitaria y un creciente déficit en el saldo comercial con la CE. El déficit comercial con la CE fue en 1987 de 613.000 millones de pesetas. La favorable situación de algunas partidas, como los ingresos por turismo, han contribuido a compensar el déficit comercial y a mantener la balanza de pagos saneada.

Según la Confederación Española de Organizaciones de Empresarios, los factores causantes del deterioro del comercio exterior son básicamente los siguientes: el fuerte crecimiento de la demanda interna, que ha proporcionado un gran impulso a las importaciones; la debilidad de las economías de los países occidentales; y fundamentalmente, la pérdida de competitividad

SIGUE EN LA PAGINA NUEVE

El Déficit Comercial Amenaza Expansión Económica

Según los datos de la página dos

de los productos españoles en el mercado mundial.

La pérdida de competitividad ha afectado a las empresas españolas en los últimos años. En los cuatro últimos años, las empresas españolas han tenido una pérdida de competitividad de 13,5% en relación con los países desarrollados y de 21,2% respecto del total mundial, lo que amenaza la expansión económica.

Esta pérdida de competitividad tiene su origen, en buena parte, en la depreciación de la peseta, debido al favorable comportamiento de la balanza de pagos. Esta situación se manifiesta en un considerable aumento de las reservas, relacionadas a su vez con los movimientos de capitales especulativos. Las reservas acumuladas alcanzaron el pasado mes de enero los 32.300 millones de dólares.

El gobierno español prevé un déficit comercial para 1989 cercano a los dos billones y medio de pesetas, es decir, unos 100.000 millones más que en el pasado año. Para el secretario de Estado de Comercio español, Miguel Ángel Fernández Ordoñez, el fuerte incremento de las importaciones no es preocupante, porque la mayor parte de la inactiva es de bienes de equipo, con lo que esto supone de modernización de la empresa española y mejora, a la larga, de la productividad y de las exportaciones.

Sin embargo, los empresarios españoles, que han manifestado su preocupación de que a medio y largo plazo la situación puede resultar insostenible, y recuerdan la urgente necesidad de alinear el problema no sólo con medidas parciales, sino con una acción global de política económica.

Rechazan la Reconversión Industrial en España

Rechazan la Reconversión Industrial

Jornada Nacional de Protestas y Marchas Contra la Política Social

Por J. JAMIE BERNANDEZ,
corresponsal de EXCELSIOR

MADRID, 27 de abril.—La efervescencia política y las encrespadas protestas sociales recorrieron hoy las principales calles, avenidas, carreteras y plazas de este país, con la marcha alzada de poco más de 100.000 maestros de todas las provincias en esta capital y la reclamación de las más poderosas centrales sindicales —Unión General de Trabajadores (UGT) y Comisiones Obreras (C.C.O.O.)—, que exigieron un giro en la política social del actual gobierno.

Durante los multitudinarios actos de protesta y reivindicación de distintas localidades que se extendieron hoy por gran parte de España —se calcula que movilizaron a poco más de 700.000 trabajadores—, grupos de obreros afectados por el polémico proyecto de reconversión industrial, ganaderos y agricultores afectados por las políticas proteccionistas de la Comunidad Europea y profesores que exigen una reestructuración salarial, protagonizaron enfrentamientos y escaramuzas aisladas con un número indeterminado de heridos y detenidos.

El tono politiconfectivo de esta multitudinaria jornada nacional de protestas y marchas, fue ocasionado por una desperdigada marcha de cerdos que, arrojados por sus propietarios dueños, obtuvieron las señorías y arboladas avenidas de esta capital, en lo que constituyó el más insólito acto de protesta por el cierre de fronteras a la exportación del porcino español y por el consecuente

ESBES EN PAG. VENTINUEVE

Super de la página tres

desplome de precios derivado de la sobreoferta en el mercado.

El movimiento de mayor trascendencia en esta jornada lo protagonizaron más de 100.000 profesores de la enseñanza básica, media y universitaria que, provenientes de todas las provincias españolas, se lanzaron por las calles y avenidas para exigir sus exigencias de homologación salarial con empleados gubernamentales de similar categoría nominal.

La marcha del profesorado español fue encabezada por Nicolás Redondo, por la UGT y Antonio Gutiérrez, por las CCOO, quienes avalaron las demandas de un movimiento que, a dos meses de iniciarse, amenaza con tomar un rumbo muy distinto con la radicalización de posturas que enfrentan al ministro de Educación, José María Arango, por un lado, con las cinco organizaciones sindicales del sistema magisterial, por otro.

Con una marcha iniciada poco antes del mediodía, desde la calle Anticlia —donde se concentran terminales de trenes y autobuses—, el profesorado español realizó así el movimiento reivindicativo y alíndral más importante que ha conocido el área de la enseñanza en la historia del nuestro país, subrayando los organizadores del acto su protesta.

El movimiento del profesorado, que se inició en el sector universitario y se ha desarrollado en él a lo largo de un tiempo lo más largo en su historia, se inició en el momento en el que el ministro de Educación, José María Arango, anunció que "la negociación salarial es una petición justa", y denunciación que la actual "responsabilidad civil y de la jornada de trabajo se encuentran sometidas a una crítica situación jurídica".

A su vez, el ministro de Educación, en voz del subsecretario del ramo, Joaquín Arango, reiteró hoy su disposición de ampliar el calendario "para no poner en riesgo el presente año escolar". En principio, según la disposición de las autoridades de este sector, los cursos serán prolongados hasta junio.

Joaquín Arango señaló hoy que la ampliación de clases "no afectará en ningún caso las vacaciones de los profesores en agosto, a las que tienen derecho como el resto de los funcionarios de este organismo".

La diferencia —señaló— que esta medida puede tener entre alumnos y profesores, radica en que estos últimos deberán cumplir con un período suplementario para tareas de evaluación.

El profesorado, por medio del comité de huelga, rechazó públicamente esta decisión y anunció que iniciará la convocatoria de paro para mañana mayo próximo, cuando éstos podrán asumir el carácter indefinido. La huelga se centrará en posterior manifestación del profesorado español, conocido hoy aquí con el anuncio hecho por el máximo dirigente sindical de la UGT, Nicolás Redondo, quien proclamó hoy la nueva carta la autonomía e independencia del movimiento sindical con respecto al Partido Socialista Obrero Español (PSOE), actualmente en el poder.

Las declaraciones de Nicolás Redondo reforzadas, por una expresa petición para que el actual gobierno "de un giro en su actual política social que —según él— se hará seguramente o bien por la presión social, o bien por el propio convencimiento del gobierno. Las demandas de Redondo fueron acompañadas por paros, huelgas y marchas de protesta en todo el país, en una jornada que movilizó aproximadamente a 700.000 trabajadores de distintos sectores y regiones, con indistintas demandas y peticiones encaminadas al mismo proyecto de reconversión industrial.—Con el inevitable cierre de fábrica e incremento de desempleados—, y el clima de animosidad con la administración del Presidente y jefe del gobierno, Felipe González.

Principio de Acuerdo en la Huelga Magisterial Española

Por JAIMÉ HERNÁNDEZ, corresponsal de ENCLÉSIO

MADRID, 4 de mayo.—Tras ocho semanas de tortuosas negociaciones y más de doscientas manifestaciones de protesta, el ministerio de Educación y Ciencia y la enseñanza pública no universitaria llegaron hoy a un principio de acuerdo para conjurar una huelga considerada como la más importante en la historia política de la transición democrática española.

El preacuerdo suscrito hoy por ambas partes fue sin embargo, empujado por el rechazo tajante del grupo sindical de Comisión Obrera, que decidió retirarse de las negociaciones. El principio de acuerdo lo será respetar el llamado a huelga entre sus afiliados, sindicatos —caracterizados como "irregulares" por los sindicalistas— deberá ser ratificado en asamblea general del profesorado el lunes próximo.

Principio de Acuerdo en la Huelga

Parte de la página tres

Los términos de este preacuerdo, que estuvo a punto de concluir ante la actitud infranqueable del grupo de Comisión Obrera, de la enseñanza no universitaria, se revelan un incremento de siete mil pesetas mensuales (116 mil pesos adicionales) a partir de septiembre próximo, así como la creación de una comisión entre docentes y funcionarios gubernamentales de rango similar.

CONVOCATORIA DE PARO

Con esta decisión se da cumplimiento al principal aspecto de las demandas sindicales. "Se trata de un preacuerdo que no será ratificado hasta el lunes próximo, una vez que hayan sido consultados los distintos sectores del profesorado. Ya que ellos son los que tienen la última palabra", aseguró Victoriano Borrero, vocero del bloque sindical, quien agregó: "a pesar del principio del acuerdo alcanzado, paralela a la convocatoria de paro para el jueves y viernes próximos".

La falta de tiempo para suspender el paro programado en todo el país para mañana y pasado, deberá ser discutida entre los comités de huelga de cada provincia a fin de decidir el reinicio regular de labores. "Serán ellos, a la vista del preacuerdo, quienes deberán decidir o no a sus niveles de trabajo", añadieron voceros del gremio magisterial.

La representación del ministerio de Educación, en voz de su subsecretario, Joaquín Arango, ratificó el preacuerdo. "Es honorable y razonable", dijo. Los ministros políticos locales califican ese convenio como "de respaldo" para el grupo que encabeza el ministro de Educación, José María Maravall, agobiado durante estas semanas por la presión

de un movimiento que amenaza degenerar en expresiones de protesta más radicales.

La decisión del gobierno de incrementar las nóminas salariales del profesorado, y concertar un proceso "a corto plazo" para la nivelación, fue rechazada, sin embargo, por la Federación de Enseñanza de las Comisiones Obreras, que tenía al mismo tiempo un llamado a todos los profesores de educación básica y media, para "secundar mativamente" la huelga de mañana jueves.

LAMENTA LA RUPTELA

Comisiones Obreras lamenta la ruptura de la unidad sindical del magisterio al suscribir un preacuerdo que está absolutamente alejado del pliego de peticiones por el que más de 300 mil profesores realizaron la mayor movilización sindical de la historia de la enseñanza", dijo.

En respuesta a esta noticia, el subsecretario Joaquín Arango, señaló que

cada sindicato es libre de actuar según su criterio, y subrayó que ahora serán ellos quienes tendrán que explicar su actitud a la opinión pública.

El preacuerdo deberá ratificarse el 8 de este mes, y finalizar su desarrollo antes del 20 de junio. El convenio supone un aumento total en las retribuciones del profesorado de 36 mil millones de pesetas, que se aplicarán durante los cursos de 1988 y hasta 1991.

Los preacuerdos de hoy neutralizan así el movimiento de mayor envergadura en este último tiempo, que amenazaba extenderse hacia otros sectores del área educativa y evolucionar a una generalización más definitiva.

La inesperada decisión ministerial, asumida con cierta dosis de desconcierto por la parte sindical, se produce a pocas horas del arribo del presidente y jefe de gobierno, Felipe González, procedente de Boston, y a unos días de que se hiciera aquí la reunión de dirigentes de la Internacional Socialista.

La Fusión de la Banca Española Creará un Imperio: Escamez

Según Felipe González la Medida Tomada es uno de los Principales Acontecimientos del Siglo Para la Nación

Por PETER BRUCE, de Financial Times

LONDRES, 31 de mayo.—Hace unas semanas en su oficina, Mario Conde, presidente del Banco Español de Crédito (Banesto), el segundo más grande de España, se encontraba sentado en su silla tratando de encontrar con urgencia su página "en un libro, escrito a la vuelta del siglo, acerca de la banca británica.

"La banca no es muy complicada", dijo. "Si se van a tener pequeñas industrias se van a tener pequeños bancos". El libro es un relato de cómo los bancos británicos habían podido expandirse en el exterior, si dedicase al poderoso comercio de la nación y a las compañías manufactureras en todos los rincones de la tierra. Es una idea que, por decir algo, posee Conde.

A partir de las últimas horas del martes, Conde, industrial de 39 años, que hasta hace poco se convirtió en banquero, tiene oportunidad de hacer algo al respecto. Tanto el como Alfonso Escamez, de 72 años, presidente del Banco Central, la institución bancaria más grande de España, anunciaron que habían acordado fusionar sus bancos durante los próximos tres años para crear un imperio bancario con activos de 3,400 millones de pesetas (123.8 billones de libras esterlinas)—medida bien acogida por el Primer Ministro socialista de España, Felipe González— como "probablemente el acontecimiento económico del siglo".

González estaba en parte rediviviéndose sólo a la magnitud del nuevo banco, que es en la industria, la potencia de la nueva combinación que probablemente se suma primero. Ambos bancos controlan o influyen en docenas de grandes compañías y cientos de pequeñas, cuyo acuerdo es resultado de anteriores pláticas entre los dos presidentes, acerca de encontrar la manera de reunir sus dos imperios.

Aunque posiblemente Escamez luchó más duro para la fusión, el contenido intelectual ca casi completamente de Conde. Su punto de vista es bastante claro: las compañías manufactureras españolas son débiles, pequeñas e ineficientes en aprovechar las ventajas del libre mercado que se abre a el mercado único de la Comunidad Europea en 1992. A menos que cambie esa situación, los bancos españoles están destinados a seguir

estancados en España, con ciertos gastos generales de lo más alto en la operación y una descendente base de clientes. Incluso fusionados, el Central y Banesto sólo ocupan el trigésimo lugar en Europa en términos de activos.

"Japón tiene grandes bancos porque cuenta con grandes industrias", dice Conde. "y si no tenemos industria (española) en Holanda sería estúpido abrir (un banco) en esa país."

No hay tiempo para preparar ese mosaico industrial, que a él le gustaría, y no cuenta con mucho con qué participar. La dictadura del general Franco promovió un aislamiento industrial y financiero; nuevas producciones y filosofías administrativas fueron mantenidas a raya. El crecimiento tenía que ser por adquisición; pero con una bolsa prácticamente comatosa, en la que las oportunidades a menudo se limitaban al rescate de una quiebra. En consecuencia, no hay compañías con estándares europeos; y la industria automatizó, por ejemplo, es completamente propiedad de los extranjeros.

La sinergia más obvia en los negocios industriales de los dos bancos está en la construcción, donde el Central controla 11% de Dragados y Construcciones, la constructora más grande del país, y Banesto posee 71% del principal compeltidor, Agronam. Dentro de este sector encaja 37% de Banesto en el fuerte grupo de cemento y materiales de construcción, Valenciana de Cementos Portland y la participación de 48 por ciento del Central en el grupo vidriero, Vidrieros Leoneses. Está por verse la posibilidad de que estas compañías sean fusionadas o formen empresas conjuntas para atacar contratos en el resto de Europa.

"Suponemos que las fusionarán", expresó Alvaro Villaceros de los corredores, ibéricos, "pero será extremadamente difícil. Conde no sutura los problemas de unir a los viejos rivales. "Es una cuestión cultural", dice.

El nuevo banco también altera la economía de la poco estimada industria de refinería y distribución de España. Madrid se encuentra bajo fuerte presión para liberar el mono-

poleo de distribución, operado por Campsa antes de 1992. Los refinadores privados que lo alimentan iniciaron una urgente búsqueda de socios experimentados para defenderlo cuando la competencia sea liberalizada.

La más grande es Cepsa, 17% propiedad del Central, que ha vendido recientemente una pequeña participación de Abu Dhabi para garantizar un flujo de abastecimiento, 50% propiedad de Banesto, escala de formar una empresa conjunta con BP para distribuir productos de esa firma y ya abrió estaciones de servicio después de la desregulación.

TRATO OBSTACULIZADO

Ese trato podría verse obstaculizado porque las conversaciones entre Escamez y Conde se iniciaron por la discusión de cómo fusionar Cepsa y Petronor. Cada una de las compañías posee una refinera y ahora tratan de adquirir también la refinera en Huelva, de la Unión Explotación Eloy Tilo, lo que crea un problema segunda vuelta en materia de refinación, pero desista al reciente español propiedad del Estró.

La más audaz reciente medida reestructuración será en la industria de seguros. La primera gran fusión de la banca española a principios de este año reunió al Banco de Bilbao, al de Vizcaya y a sus respectivas compañías de seguros, Euroseguros y Plus Ultra. A primera vista, esta combinación con un ingreso de premio total el año pasado de 322,000 millones de pesetas, todavía dejaba atrás los 88,000 millones de pesetas de ingresos de premio obtenidos por el grupo Vitalicio del Banco Central y Unión y Fénix de Banesto.

Pero la combinación de Euroseguros y Plus Ultra es más débil de lo que parece. 87% de su ingreso el año pasado proviene de pólizas de un año de duración encauzadas a ello por bancos y generadas por clientes ansiosos de aprovechar una evaluación de inversiones. Fénix y Vitalicio recibieron sólo 30 por ciento de su ingreso, de esta manera, dejándolos mejor colocados ahora que el gobierno está efectuando supresiones.

Hay muchas otras oportunidades para Conde. Tanto Banesto como Central tiene participaciones estratégicas en importantes empresas de servicio público en el sector eléctrico de España, por ejemplo. Y son posibles otras combinaciones. Prácticamente los otros empresarios en España que habían el mismo lenguaje industrial que Conde son los socios españoles de la Oficina de Inversiones y Kowit (KIC), cuyos funcionarios señalan que desean emplear sus intereses en Es-

REPORTER EN LA PÁGINA DIEZ

paña, como una base, a partir de la cual puedan atacar los mercados de papel, fertilizantes y alimentos de la Comunidad Europea. Torres Hostench, el fabricante de papel catalán y jefe de operaciones de KIO en España, parecería ser socio presto para los intereses de Banesto en el grupo papelero Snaf. El control ejercido por KIO en Cros y Unión Explosivos Río Tinto podría proporcionar vínculos potenciales para la participación del central en la compañía de fibras, Unión Resinera. Y tanto Dragados y Agroman podrían hallar un terreno común con el aliado de KIO, el fuerte y joven grupo constructor, Construcciones y Contratos (C&C).

El problema, por el momento, podría ser Escámez, KIO y los dos primos que poseen C&C formaron una empresa conjunta para elevar un programa de inversión hostil en el Banco Central a fines del año pasado, lo que representa probablemente la razón real para que se sintiera obligado a buscar la protección de Banesto. Pero se dice que las relaciones entre Conde y KIO y la gente de Torres Hostench son buenas. Por tanto, algunos analistas señalan que no se sorprenderían si las hostilidades entre C&C-KIO y el Banco Central comenzaran ahora a calmarse; en realidad, tanto los propietarios de KIO y del C&C desean mantener y amplificar su participación, de 13%, en el Banco Central.

La crítica de KIO sobre la administración del Banco Central ha sido en el sentido de que los bancos no deberían manejar compañías industriales en absoluto "en detrimento de sus operaciones bancarias", dijo Fouad K. Jaffar, jefe ejecutivo de KIO en Madrid. Es una crítica nacida de un temor genuino de que tanto las operaciones bancarias de Central como las de Banesto necesitan una rápida y rigurosa revisión. Ambos son víctimas del empleo de más personal de lo necesario y del exceso de sucursales de la industria bancaria española. Como los otros bancos españoles, han podido disimular estos costos, hasta ahora, mediante el sobreprecio de sus servicios. Este enfoque de alto costo y alto precio es particularmente vulnerable a la nueva era de competencia que acarreará el lomo de un solo mercado de la Comunidad Europea, después de 1992.

Estas preocupaciones son para el futuro. Para los próximos días o semanas, no obstante, la mayoría de los participantes o participantes potenciales en el nuevo gran juego de España tratarán de absorber la escala del cambio que ha tomado lugar. Conde, presuntuoso y siempre feliz en fastidiar, parafraseó a Keynes la semana pasada, cuando observó que en una economía "lo inevitable nunca sucede, pero lo inesperado ocurre".

A PARTIR DE OCTUBRE

LOS EMPRESARIOS GALLEGOS, CATALOGADOS EN UN INVENTARIO

Orense. (LR).- La confederación de Empresarios de Orense tiene previsto crear unas empresas de importación y de exportación de los productos de empresarios gallegos, tanto los que residen en Galicia como en el extranjero. Estas empresas se dedicarían a canalizar toda la exportación de los productos a través de las asociaciones empresariales, además de encargarse de la distribución de los mismos y los oportunos contactos empresariales.

Para facilitar esta tarea de conexión entre los empresarios gallegos de todo el mundo, a partir del próximo mes de Octubre se iniciará la realización de un libro inventario de todo el empresario gallego sectorizado. Este proyecto se iniciará en Galicia, pero luego continuará en Argentina y en Brasil. El método consiste en hacer un listado en una revista de toda la relación de empresarios gallegos que existen en todo el mundo, clasificándolos por sectores e indicando la dirección de las empresas y la actividad económica que realizan.

Luego está previsto intercambiar estos folletos para que los empresarios tengan la oportunidad de contactar entre sí cuando lo deseen.

Otro de los proyectos de la CEO, para desarrollar dentro de estas asociaciones empresariales, es el centro de iniciativas, es decir, cómo crear una empresa. En este sentido, el presidente de la patronal orensana, Miguel Angel Pérez, estima que es importante explicar a los hijos de los empresarios y a los jóvenes que quieren crear una empresa cuáles son los pasos que hay que seguir y cuáles son las diferencias para llevar a cabo es

te proyecto en cada uno de los países, ya que no es lo mismo en Argentina que en Galicia. Este proyecto ya se ha iniciado en Orense. Miguel Angel Pérez estima que así será más fácil la creación de empresas mixtas, porque las personas que emprenden estos proyectos conocen las dificultades administrativas y las ayudas a las que pueden optar cuando se deciden a crear una empresa.

Capital de riesgo.

El presidente de la Confederación Empresarial de Orense asegura que de cara a la consolidación de la futura del "lobby" gallego en el mundo es muy importante la creación de una sociedad de capital y riesgo. Esta idea, según Miguel Angel Pérez, tiene la acogida favorable de todos los empresarios gallegos que está en el exterior, quienes quieren que esta entidad de capital de riesgo tenga como socios a las cajas gallegas y a las entidades de créditos de Galicia, porque está es una garantía para los gallegos que residen en extranjero. Así, dice Miguel Angel Pérez, cada empresario mandaría a esa sociedad una cierta cantidad de dinero para que dicha sociedad invirtiera de la manera más rentable posible.

Del Verbo Emprender

La Pequeña Empresa en España

SALO GRABINSKY

(Primera de Tres Partes)

En las últimas semanas tuve la oportunidad de estar de viaje por diferentes países del viejo continente, entre ellos España y aprovechando esto hice algunas entrevistas y estudios sobre la situación de la pequeña empresa en ese país. Antes que nada quiero agradecer a nuestro corresponsal en Madrid, Jaime Hernández, así como a la gente de la embajada de México en España por agilizarme los contactos con algunos empresarios, líderes de cámaras, etcétera.

Como este tema trae mucha cuerda lo voy a dividir en varios capítulos que creo van a ser ilustrativos de la situación en España actualmente. Como siempre muchas opiniones o juicios son míos, por lo que asumo plena responsabilidad. Voy a empezar primeramente con la situación económico-política del país, luego sobre la situación de la pequeña empresa y finalmente con algunos comentarios de mis entrevistados. Pero empecemos:

Economía. España en 1988 piensa tener un crecimiento cercano a 6% en su PNB, tiene una población de 40 millones de personas, una inflación de 3% anual y una moneda estable que se considera fuerte y que se cotiza a aproximadamente 110 pesetas por dólar (a 21 pesos mexicanos cada una). Tiene una avanzada industria turística con más de 50 MILLONES DE VISITANTES anuales, sobre todo en el verano, y un producto per cápita (1984) de 4,440 dólares contra 2,040 dólares per cápita en México.

Teniendo estos datos quiero hacer los siguientes comentarios:

—Hace unos años España y Portugal fueron aceptados como

SIGUE EN LA PAGINA OCHO

La Pequeña Empresa

Seva de la primera plana

miembros de la Comunidad Económica Europea, así que pusieron a formar parte de lo que es actualmente (pero sobre todo en 1992), uno de los bloques económicos más poderosos del mundo, como es el Mercado Común Europeo, sin barreras arancelarias, monetarias, de movimiento de gente, capitales, etcétera. Es a mi juicio un paso espectacular en la historia económica del mundo, que si funciona, y no veo por qué no debiera, va a cambiar notoriamente el equilibrio de fuerzas en el orbe.

—España tiene un gobierno manejado por el socialista Felipe González. Es un hombre cuya elección provocó fuga de capitales, miedo y hasta conatos de golpe de Estado. Ahora bien, el señor González y su equipo, sin entrar en polémicas ideológicas, se ha encargado en menos de una década en poner a España en una situación que se antojaria increíble para los que hemos seguido con interés los cambios de ese país a raíz de la muerte de Franco. Su método ha sido completamente heterodoxo, pragmático, y aunque con problemas tales como el desempleo (los parados suman casi tres millones de personas), es esencialmente correcto, va que de ser un país tercermundista y de los más atrasados de Europa, ahora el español está listo y preparado para "entrarle al toro" y competir con las grandes potencias dentro de la CEE.

—Hay que hacer notar que hubo un gran descontento (y desencanto) al solicitar España su entrada al Mercomún. Además, durante muchos años varios países europeos notablemente sus "vecinos del norte" (Francia), vetaron la entrada de España a este organismo. Hubo necesidad que se encontraran dos Presidentes "socialistas" (aunque este término está sujeto a discusión en el caso de Francia y España), para que se le diera entrada como miembro. Muchos industriales estaban asustados, así como los sindicatos, porque justamente iban a perder, en aras de la competitividad internacional, a un buen número de agremiados, y por lo tanto poder político. La apertura comercial que se venía sería la "causa de multitud de quiebras" y problemas para los pequeños y medianos empresarios principalmente, y exigían se les protegiera. Eso fue cinco años.

—En 1988 la impresión que uno tiene en España es muy distinta. NADIE le teme al Mercado Común; el empresario, el industrial, el banquero, el ejecutivo y muchas organizaciones sindicales se están preparando a marchas forzadas al nuevo orden económico. Se siente un ambiente muy dinámico y optimista, no exento de problemas, pero la gente se está moviendo para algo, que definen como el "1992". Parecería que el medio milenio del descubrimiento de América va a ser conmemorado con el primer año de la integración de España al mundo industrializado europeo como miembro completo. Es algo verdaderamente entusiasmante y, para nosotros los mexicanos, un motivo doble de estudio y atención muy especiales.

—No duden que existen áreas problema en ese país. Hay pugnas políticas dentro del PSOE (el partido de Felipe González) donde hay gente y organizaciones sindicales que lo consideran un traidor a la causa socialista. También hay resquicios de golpistas (Tejero y compañía) y la infame ETA que no sabe para dónde va, pero ha causado un sinnúmero de víctimas inocentes con sus salvajes actos terroristas. Y como dije antes, el desempleo y la inseguridad (como en México) son problemas lacrantes que están vigentes.

Sin embargo, hay puntos que, para el que esto escribe, son muy importantes para poder trasladar al contexto actual mexicano, como son los siguientes:

—España y México se veían en un subdesarrollo económico muy similar, sobre todo frente a sus vecinos más poderosos. Sus industrias habían sido altamente protegidas, su economía cerrada al exterior y su forma de obtención de divisas (que en el caso español, el turismo y exportaciones agrícolas y algo de acero y cemento, y en el caso de México, el petróleo y también las exportaciones agrícolas (además de endeudarnos).

—Cuando se dio la apertura comercial, el terror se apoderó de la industria española. Creyeron que serían invadidos por productos europeos más baratos y de mejor calidad. En ese caso se encuentran muchos empresarios mexicanos. En España, cinco años después, y sin poder generalizar la industria española está boyante, tomando en cuenta su mano de obra más barata y su infraestructura industrial. Por lo mismo, me atrevo a sugerir que un fenómeno similar se va a dar en México, cuando en vez de preocuparse y tratar de detener lo inevitable, como lo es la globalización del comercio, todos los factores afectados, empresarios, sindicatos, etcétera se empiecen a preparar y sobre todo utilizar su capacidad de adaptación para estar listos y ofrecer la pelea adecuada. No hay duda que va a haber desempleo y algunas empresas van a quebrar. Sin embargo a juzgar por el caso español, la inmensa mayoría de las pequeñas y medianas empresas han tenido un resurgimiento de la demanda y ahora planean en función de un mercado ampliado, con la exportación.

Del Verbo Emprender

La Pequeña Empresa en España

SALO GEARINSKY

— III y último —

En la parte final de esta serie sobre España, entrevisté a pequeños empresarios, ejecutivos y consultores acerca del momento español y su problemática. Fueron el arquitecto Fernando Martos, Valentín Montes, pequeño empresario en el área del plástico, y Alberto Swieci, consultor empresarial.

Fernando Martos: Hay una ebullición en el país. Hay una serie de proyectos, fusiones bancarias y preparativos para el año 1992 (De la integración completa de España al Mercomún), que se siente muy dinámica la situación. En mi empresa estamos haciendo varios edificios para renta en solares (predios) vacíos en la zona de más crecimiento de Madrid, y tenemos muchos proyectos más. Hace unos años la industria de la construcción estaba estancada. Ahora se está construyendo el rascacielos más grande de Europa en la Castellana. ¡Es emocionante España para hacer negocios!

Valentín Montes: Hay grandes diferencias con este gobierno "socialista" y el de UCD (de derecha) que nos gobernó hace unos años. El de UCD era más rígido en la contratación de personal para las empresas, mientras que el actual me permite contratar con mucha flexibilidad y en el manejo de gente no tengo problemas. La planta se da a los tres años. Sin embargo el gobierno de González es más rígido en el pago de impuestos.

SIGUE EN LA PAGINA QUINCE

La Pequeña Empresa

Sigue de la primera plana

El gobierno, mediante una nueva ley para fomentar el empleo de gente sin experiencia, te subsidia, por cada persona nueva entre 16 y 25 años de edad que contrates, una deducción de 500,000 pesetas (11 millones de pesos) y un descuento de 90% en el pago del Seguro Social por tres años.

La tramitación se ha reducido, ya que en una semana se puede legalizar un negocio en España. Sin embargo, puntualiza Montes, te tardas de 2 a 3 meses para licencia y otros trámites con el ayuntamiento y otras autoridades.

Con el sindicato (Comisiones Obreras de tendencia comunista) no, tengo ningún problema, ya que está consciente que por ser pequeños me debe proteger.

Hay mucho impuesto y eso quita el incentivo para invertir, aunque es un buen momento para prepararse. Puede que mi empresa de plásticos tenga problemas en 1992 cuando la tarifa de mi producto, que actualmente es de 11%, se elimine. Por lo pronto yo estoy exportando a Francia y Portugal.

Hay un control de cambios muy fuerte todavía.

En mi empresa tenemos asesores fiscales y laborales, así como utilizamos bastante el ordenador (computadora), y estamos tratando de tener un sistema informático, adecuado. En general me va bien y estoy optimista con el futuro de mi país.

Alberto Sweicj: El boom actual está bien sustentado. Todavía tenemos problemas y el principal es la burocracia.

Aunque ya existe la Ventanilla Única, una cosa es la teoría y otra la realidad. Además hay nuevas leyes que salen que complican las cosas y los ayuntamientos son notoriamente lentos en su tramitación de permisos a nuevas empresas.

Otro problema es el costo del dinero. Con una inflación de entre 3 a 4 por ciento hay unas tasas de interés bancarias de 10.5 a 11.0 por ciento, lo cual lo hace excesivamente caro.

EPILOGO

España, el país donde los mexicanos nos sentimos tan a gusto, y que ha tenido una historia reciente de cambios tan profundos, desde una dictadura sangrienta y larga hasta la democracia. Ahora, con un gobierno que aunque originalmente socialista ha demostrado un realismo y conocimiento de su papel en Europa y el mundo, notablemente. Latinoamérica, está en una de sus mejores épocas, a pesar de algunos problemas como son el desempleo y la inseguridad en las grandes ciudades. Hay una emergente clase de españoles, mucho más abiertos a las influencias extranjeras buenas y malas, que toman en serio su papel de europeos de primera. Las escuelas de negocios están en auge y el consumismo también. Pero sobre todas las cosas, se respira una atmósfera de confianza y optimismo que hacía muchos años no veía en ese país. ¡Ojalá les vaya bien, y que nosotros en México podamos tomar ejemplo de algunas actitudes y políticas que ellos han puesto en práctica, además de asociarnos en su nuevo camino europeo, para bien de ambos pueblos!

Por primera vez en diez años,
la primera compañía aérea repartirá dividendos

Iberia y Aviaco cerraron el ejercicio de 1987 con un beneficio conjunto que supera los 22 mil millones de pesetas

Madrid. (Agencias).— Las dos compañías aéreas españolas, Iberia y Aviaco, cerraron el ejercicio de 1987 con resultados positivos, según se desprende de las memorias presentadas a los accionistas en la sede del INI por el presidente de ambas compañías, Narciso Andreu. Como consecuencia de estos resultados, calificados por el presidente como "excelesntes", la compañía Iberia repartirá entre sus accionistas dividendos a cuenta, hecho que no ocurría desde 1979.

Las notas relevantes de la cuenta de resultados del ejercicio de Iberia, revelan que los ingresos de explotación alcanzan la cifra de 305.812 millones de pesetas superiores a los del ejercicio anterior en 24.998 millones, lo que representa un crecimiento del 8,9 por ciento.

Este importante crecimiento de los ingresos unido a la contención en los costes hacen que los resultados de explotación pasen de 2.568 millones en el ejercicio 1986 a 27.656 millones en el ejercicio actual.

Los resultados extraordinarios tienen un saldo deudor de 7.076 millones de pesetas superior en 5.338 millones al año anterior. La práctica totalidad de esta diferencia se debe a la amortización anticipada de las diferencias de cambio que se encontraban activadas.

Narciso Andreu informó a los accionistas que como consecuencias de los datos anteriores, los resultados netos del ejercicio alcanzaron la cifra de 20.581 millones de pesetas frente a los 880 alcanzados en el ejercicio anterior. "Este beneficio representa el 28 por ciento de los recursos propios existentes al comienzo del ejercicio".

Las amortizaciones durante 1987 alcanzaron los 21.074 millones de pesetas con un incremento del 28,4 por ciento sobre el ejercicio anterior.

Todos estos factores dan como resultado un cash-flow generado por la compañía en el año superó a los 43.000 millones de pesetas contra los 10.000 generados al año anterior, lo que representa un crecimiento del 124 por ciento.

El pasado año Iberia transportó más de 14 millones de pasajeros, lo que supuso un incremento con respecto a 1987 de algo menos de medio millón de pasajeros.

Iberia quiere levantar el vuelo económico, según su presidente, Narciso Andreu.

Con respecto a las estrategias básicas seguidas por Iberia, está informado que se ha dado un fuerte impulso al desarrollo estructural de la Compañía. "En el mes de noviembre, dijo Andreu, se transfirió en paquete de líneas interiores a la Compañía Aviaco se ha constituido una Sociedad comercializadora de la carga se

ha materializado la opción para la constitución con Lufthansa de la compañía Charter Visa para atender el negocio charter se ha participado en la constitución del Grupo Amadeus, junto con Lufthansa, Air France y SAS como socios fundadores y se ha creado una filial Binter Canarias, para atender específica-

mente el tráfico insular canario".

Durante 1987 la compañía destinó una inversión de 120.000 millones de pesetas para su renovación de flota. Los equipos adquiridos han sido 15 unidades de Airbus con una capacidad de 150 plazas, y 17 de MacDonnell Douglas con una capacidad de 117 plazas.

Ronda los 17 billones de pesetas

El déficit público es el problema más grave de la economía española a pesar de la aceptable reducción experimentada

Madrid. (Efe).— Las elecciones francesas, los accidentes de tráfico en el puente del Corpus y el atentado en Oréens, son algunas de las noticias destacadas en los periódicos de Madrid.

ABC publica en su portada una foto de la Consejería de Urbanismo de la Comunidad de Madrid, con el título "El despilfarrero que no cesa". En primera de tipografía los titulares son "Especularias fracasos de las previsiones electorales en Francia"; "Los ferroviarios gallegos conflictivos con un ruche de bomba a las detenciones"; "España entrearrará a otros cien militares mozambigüenos" y "Retenciones y suergida de muertos en el puente del Corpus".

En el editorial "Divide y vencerás" afirma que "el PSOE y el Gobierno se han lanzado a una operación para dividir AP, a la que se ha sumado algún otro partido" y "repligiendo lo que ya hizo con UCD y el PCE".

Agrega en ese mismo editorial que "para asentar la democracia en España es necesario que la derecha y la izquierda sean fuerzas políticas bien articuladas. Contribuir al descrédito de la derecha no deja de ser una forma de debalear la democracia y favorecer los modos autoritarios inherentes a un partido que carezca del control de una sólida oposición".

Diaris lo titula en primera "Virtual empate entre socialistas y el centro-derecha en Francia". "Al menos 48 muertos en las carreteras durante el puente del Corpus" y "Los detenidos no interrogados en la solidaria del chafal de fraga" (declaraciones del líder del Ejército Guerrillero).

También inserta una foto que titula "Madrid, triunfador de San Bido-88".

El editorial "Sorpresiva electoral en Francia" califica como sorpresa el empate de votos entre el partido socialista y el centro-derecha.

"La respuesta del electorado francés en esta primera vuelta dice el editorialista: ha sido de moderación y un cierto abajamiento, personificado en ese 34 por ciento de no votantes que tienen en su voto del próximo domingo la declaración del actual equilibrio".

El País titula "El socialismo francés avanza hacia la mayoría tras la primera vuelta". "Nuevo atentado en Galicia". "Dos años, límite de la incompatibilidad para los otros carnes después del seso". "Los 7 países más industrializados estarán un nuevo "Cash" bursátil".

En el editorial "Avance socialista en Francia" se señala que "Las elecciones de ayer no han aportado la continuación total

da de esa materia socialista que algunos prevían después del éxito de Mitterrand en las recientes elecciones presidenciales".

Señala también que el sistema electoral masonario con dos vueltas, permite que el domingo próximo el Partido Socialista obtenga una mayoría absoluta en la Asamblea Nacional, y agrega: "Pero el Partido Socialista y la coalición de centro-derecha (UCR) han obtenido un porcentaje de votos muy semejante, lo que representa "un retroceso serio para esta, mientras que el Partido Socialista supera los resultados obtenidos en anteriores consultas".

Y A inserta en primera los titulares: "La UGAX y socialista en Madrid el desastre convencional". "Sorprendente vance de la derecha en las legislativas francesas". "Madrid, otras dos orejas triunfal, absoluto de la feria de San Bido".

Un editorial sobre el déficit público afirma que es el problema "más grave" de la economía española a pesar de la "aceptable reducción" experimentada durante el pasado año.

Tras analizar las cifras, señala que "el sector público, bien por la vía de los impuestos, bien por la vía del recurso al Banco de España, bien por la vía de la emisión de deuda pública, tiene

que hacer frente a sus gastos tanto si son buenos como si son medievales o completamente erróneos. Y la conclusión es muy sencilla: de año en año no hace otra cosa que aumentar la deuda pública viva, que ya viene rondando los diecisiete billones de pesetas".

Cinco Días titula en primera "Hacienda estudia cambiar al estimación "objetivo" singular". "Equilibrio entre la izquierda y la derecha francesas". "El sector del calzado pedirá una cláusula de salvaguardia". "Defensa estudia su aportación económica al EFA". "Referendum sobre el convenio de cajas de ahorros". "La OPEP busca en Viena su futuro como cartel".

En el editorial "El gasto público" se afirma que "es vital para la mejor marcha de la economía que el gasto público deje de aumentar en las proporciones en que lo hace si no se quiere que termine por distorsionar al conjunto de la actividad económica".

Expansión titula en primera "No hay personal cualificado para la presidencia española de la CEE". "La venta de gasoleo de automoción crece un 2h por ciento hasta abril". "1.800 millones de inversión en un cementerio privado".

El diario Avui titula hoy en portada "Los rubos desacreditan

el puerto de Barcelona". "Más niños y espasa en la feria del Libro" y "Los bancos y cajas no abren hoy las puertas".

En su editorial, dedicado a la reunión europea sobre la solidaridad Norte-Sur, afirma que "hay que esperar que los gobiernos implicados en la conferencia reactivarán el diálogo que nunca tendría que haber ido a parar en vía muerta".

Diaris de Barcelona titula "Reagan pide apoyo a la Perestroika". "Papel el candidato de CIU para el 92 se llama Jordi Pujol" y "Barcelona absoluta un paseadito a Marçà".

En el editorial "Un retorno que no prestigia la justicia" indica que "parece que en el Tribunal Supremo aun hay resistencia a aceptar todas las exigencias de transparencia y honestidad de una sociedad realmente democrática, y que aun quedan residuos de un pasado autoritario".

El Periódico destaca "La esperanza se aleja de los portadores del Sida". "El conflicto de los maestros retorna a la vía del diálogo", y "Pujol anuncia, a contra aires vista, que volverá a presentarse en 1992". Su editorial "Quejas al Defensor del Pueblo" comenta que "según el defensor estamos lejos de tener en los diferentes niveles administrativos un funcionario puesto al servicio de los ciudadanos".

España, Ejemplo de Ajuste Económico: FMI

- * Funcionó el Modelo de Estabilización, Dicen.
- * Aumentó el PIB en 7.5% Anual, Desde 1979.
- * Se Modernizó a Partir de la Muerte - de Franco.

WASHINGTON, 21 de junio (UPI) - España es un ejemplo de éxito en el ajuste económico estructural, afirmó un estudio del FMI.

Un funcionario tope de la comunidad financiera mundial puso de relieve que España es "un ejemplo" para -- América Latina, dado el paralelo entre sus estructuras sociales y el de la -- transición española a la democracia -- con la algo posterior redemocratización latinoamericana.

Un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional afirmó que el programa económico aplicado en España en 1982-86 es un modelo de la efectividad de las políticas de estabilización combinadas con reformas estructurales.

Luego de 15 años en que el producto interno bruto aumentó a una tasa anual de casi 7.5 por ciento -- la más alta de Europa --, España se halló a mediados de la década de 1970 en una severa crisis, indicó "la búsqueda de eficiencia en -- el proceso de ajuste, España en la década de 1980", preparado por Augusto -- López-Claros, del departamento europeo del FMI.

El encarecimiento del petróleo asésó un serio golpe al sector industrial, ante un declive en la década de 1960 y comienzos de la de 1970.

El "shock" petrolero coincidió con el fin de la era Francisco Franco, la emergencia de un movimiento sindical -- libre y el retorno de España a la democracia bajo un régimen de transición.

El temor del gobierno de evitar en frentamientos sociales que pudieran -- amenazar las incipientes instituciones políticas llevó a una rápida aceleración de salarios que exacerbó las -- adversas consecuencias del alza del petróleo, indicó el informe.

La combinación de ambos factores precipitó el deterioro del clima económico -- y una pronunciada caída del crecimiento.

Entre 1975 y 1979 el PIB creció a -- menos de 2 por ciento anual, bien por debajo de los principales socios comerciales de España. Para comienzos de -- la década de 1980 era claro que la economía sufría de grandes desequilibrios y que era necesario un comprensivo programa de ajuste.

El socialista Felipe González llegó a la presidencia del gobierno en 1982 en un momento de crisis.

En los tres años anteriores el crecimiento económico promedio 0.7 por -- ciento; la inflación se aceleró a 14.5 por ciento en 1982; y el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos equivalía a 7.5 por ciento del producto interno. El déficit fiscal aumentó de 1.6 por ciento del producto -- en 1979 a 5.5 por ciento en 1982 a causa del veloz crecimiento del gasto en seguridad social y de los subsidios a empresas enfermas.

El gobierno comenzó rápidamente un esfuerzo de estabilización. La política monetaria fue ajustada fuertemente en 1983, cuando las tasas reales de interés subieron a niveles históricos, y siguió siendo restrictiva la mayor parte de 1984. La restricción monetaria fue apoyada por una política de tasa -- de cambio que preservó, al menos hasta mediados de 1984, la mayor parte de la ganancia en competitividad lograda con una devaluación de la peseta 8 por -- ciento en diciembre de 1982, y por una política que buscó moderar los aumentos de salarios de dentro del marco de acuerdos nacionales.

El progreso en mejorar las finanzas públicas fue inicialmente menos exitoso, al ser modesta la reducción en el déficit mientras aumentaban los requerimientos de crédito a más del 8.5 por ciento del PIB, en parte como reflejo de que el gobierno se hiciera cargo de deudas de empresas.

La política gubernamental sanó el sector externo, con parte de un déficit

de 4,100 millones de dólares en la -- cuenta corriente en 1982 a un superávit de 2,000 millones en 1984, 2,700 millones en 1985, 4,200 millones en -- 1986 y unos 800 millones en 1987.

La inflación cayó por debajo del 9 por ciento en 1985.

El estudio del fondo dijo que la recuperación del sector externo, fue lo suficientemente vigorosa como para más que compensar la caída de la demanda interna: el PIB creció a un promedio de 2 por ciento en 1983-84.

Pero el desempleo continuó subiendo mientras el alza de los intereses llegaba a una contracción de 8 por ciento acumulado en la inversión fija en --- 1983-84.

El deterioro del mercado laboral y la recuperación externa llevaron al gobierno a adoptar medidas de estímulo monetario y fiscal en 1985-86.

A la vez el gobierno emprendió reformas estructurales en el mercado laboral, la industria, el sector de energía, y el seguro social.

Las reformas y la baja del petróleo en 1986 permitieron la recuperación de la demanda interna, la producción y el empleo en 1985-87 sin la reurgencia de limitaciones externas, y con una sustancial desaceleración de la inflación mientras aumentaba la inversión fija - un 30 por ciento acumulado.

Además la recuperación fue estimulada por la mejora en la capacidad de lograr ganancias de las empresas y su capacidad de autofinanciación, y su deseo de modernizarse para competir mejor al ingresar España a la comunidad europea.

En 1987 el producto interno creció 5.2 por ciento, la inflación cayó al 4.5 por ciento y la cuenta corriente terminó con un pequeño superávit.

Los ingresos de capital a mediano y largo plazo, en su mayor parte inversiones directas y en cartera, llevaron las reservas españolas a su nivel más alto de la historia: 30,000 millones de dólares para fin de 1987.

El empleo continuó expandiéndose, - un 7 por ciento en 1987, y el déficit fiscal fue reducido un 2 por ciento -- del PIB al 3.6 por ciento como resultado del vigor economía interna y la mejora de la recaudación, en gran medida posibilitada por una exitosa introducción de un impuesto al valor agregado a comienzos de 1986, como parte del ingreso de España a la comunidad europea.

España, Polo de Atracción

Ejemplo de un Ajuste Económico: FMI de los Inversionistas Extranjeros

- * En Particular ya Controlan los Sectores Tradicionales: López
- * El Auge no se Traduce en Mayores Fuentes de Trabajo
- * Se Aleja Cada vez más de los Mercados de América Latina

J. JAIMÉ HERNÁNDEZ, corresponsal

MADRID, 21 de junio.—Todos ellos comulgan con la efervescencia de la sociedad europea. De pelo engomado y corbatas de seda, estos jóvenes ejecutivos españoles discurren en portentosas limousines o lujosos deportivos sobre la exclusiva y señorial avenida del Paseo de la Castellana, donde el tradicional espacio reservado a las grandes cadenas hoteleras, o a los más añejos bares y cafés, es compartido hoy por los complejos arquitectónicos que ocupan las más importantes firmas bursátiles y de asesoría financiera.

Entre un sobrio escenario de escritorios y libreros de finas maderas, terminales de pantalla con los últimos movimientos en las Bolsas de Nueva York, Frankfurt o Tokio, y los diplomas expedidos por las universidades de Harvard o Londres, o el Tecnológico de Massachusetts, estos ejecutivos de élite trabajan afanosamente por ofrecer, en un ambiente saturado por el repiqueteo de teléfonos o en exclusivos restaurantes, la imagen de una España "llena de oportunidades" para el melior futuro.

La sensación de que "España está en venta" ha provocado una inusitada avilancha de dólares, millones y millones, desde los más distinguidos y famosos fondos británicos y estadounidenses que lo mismo invierten en los seguros españoles de Oliva de Sevilla que en los estratosféricos y exclusivos hoteles de la Ribera de Alcobendas de la tradicional y afamada empresa española de embudidos, controlan las poderosas cadenas de supermercados, brigan todo el comercio europeo con las más famosas marcas de cerveza ibérica o dominan los más ambiciosos proyectos de desarrollo industrial, sobre los corredores de la alta y moderna Barcelona.

Y todo ello con el apoyo de una apabullante e imaginativa campaña publicitaria que recorre las principales rutas de todo el país, o asegura los aspectos publicitarios de la televisión que administra un Estado bautizado como "socialista", tras un retorcido proceso electoral y que, sin embargo, ha terminado por impulsar al margen de cualquier consideración ideológica un proyecto de crecimiento liberal, sin necesidad de lanzar ninguna bandera.

ALTO GRADO DE DENACIONALIZACION

Las firmas de grupos de asesores bancarios y de inversión como Goldman Sachs, Salomon Brothers, Merrill Lynch, Chearson Lehman First Boston, o Morgan Grenfell y Rothschild, entre otros, ilustran con sus lujosos despachos y sus minuciosos estudios sobre las empresas españolas en venta, debido al gran éxito de la política de proceso de una febril transformación económica que transporta consigo una innumerable lista de dudas y debates sobre el grado de perdurabilidad y el espectro económico subterráneo que ha surgido, tras de beneficios de dichas inversiones o proyección administrativa gubernamental.

"El alto grado de denacionalización del ahorro productivo español, derivado de la significativa penetración del capital extranjero en todas las áreas económicas, pero particularmente en la industria alimentaria, de electrónica, de tráfico aéreo, de construcción, etc., ha permitido un notable incremento del Producto Interno Bruto (PIB)", asegura el economista mexicano, Gerardo López, doctorado en la Universidad Complutense de Madrid, y estudioso de la evolución económica en este país.

"Sin embargo —añade—, este avance económico está caracterizado por una mediocre creación de fuentes de empleo y una nula transferencia de tecnología. Los grandes capitales han preferido invertir en la industria tradicional o en la minería que los otros sectores beneficiados, con pocos riesgos relativos.

"Con un crecimiento de su economía de 52% en 1957 y de casi 60% en el primer trimestre de 1958, según estas últimas cifras, España se ha convertido a la cabeza de las demás naciones europeas. Sin embargo, este crecimiento de su economía, lejos de traducirse en un incremento total de dinamismo en fuentes de empleo —en 1957 solamente se crearon 340 mil fuentes de trabajo—, sigue manteniéndose como una de las constantes negativas dentro de su macroeconomía.

El alto índice de desempleo, que alcanza el 15% en el primer trimestre de 1958, y el hecho de que la población activa sea el 17% de la población total, en el caso de España, en relación con las demás naciones europeas, de la brecha de las empresas españolas en venta, debido al gran éxito de la política de proceso de una febril transformación económica que transporta consigo una innumerable lista de dudas y debates sobre el grado de perdurabilidad y el espectro económico subterráneo que ha surgido, tras de beneficios de dichas inversiones o proyección administrativa gubernamental.

"El problema resulta preocupante do de la significativa penetración del capital extranjero en todas las áreas económicas, pero particularmente en la industria alimentaria, de electrónica, de tráfico aéreo, de construcción, etc., ha permitido un notable incremento del Producto Interno Bruto (PIB)", asegura el economista mexicano, Gerardo López, doctorado en la Universidad Complutense de Madrid, y estudioso de la evolución económica en este país.

NUEVOS DUEÑOS SIN BONA

Bajo una legislación flexible y permisiva, en materia de inversión extranjera, los poderosos monopolios de nacionalidad alemana, francesa, japonesa, norteamericana, sueca, italiana y belga, han terminado por ejercer un control importante sobre un elevado porcentaje de la industria que opera en este país.

Así por ejemplo, según estadísticas de algunos institutos realizados por la banca privada española, de cada 100 pesetas que cada persona invierte en comida y servicios, 50% va a parar a la rubrica "facturación de

En Particular

las empresas extranjeras que han logrado prácticamente copar la industria alimenticia y de distribución.

De las empresas más importantes, en manos ahora de capital extranjero, una larga lista ha sido elaborada por los grupos de asesores que orientan las inversiones del capital foráneo. Entre ellas se cuenta, por ejemplo, la empresa de embutidos Revilla, cuyo antiguo dueño, Emiliano Revilla —que hoy languidece en algún calabozo de ETA— cerró la operación de compraventa, con 8 mil millones de pesetas sobre la mesa (170 mil millones de pesetas, aproximadamente).

Las empresas que ahora controlan la industria de embutidos son la multinacional Unilever, y la suiza Nestlé, esta última considerada como la más poderosa sobre territorio español. Y, así, las empresas que bajo firma española fabricaban embutidos, está, aceite, paletas, vino, queso, cerveza, chocolate, o controlaban las cadenas de supermercados, o la industria turística o automotriz, se encuentran ahora en manos de empresas como "Smith, Correll Inc., Lesieur, Dietrich Foods, Philippe Moris, Nabisco, United Biscuits, Hilmco, Campbell, Pillsbury, John Carver Food Coes A. C., Seagrams, Schenley Industries, Pillsbury Vintner, Danone, Samu, Volkswagen, etcétera.

Una reciente lista de "nuevos monopolios", cuyos márgenes de ganancia son resplandecientes con poderosas campañas publicitarias y una constante modernización y "estandarización" de sus productos y servicios, parece extenderse con un flujo de capitales que ahora parecen orientarse hacia otras áreas, como la banca.

PARAÍSO DE LOS INVERSIONISTAS

"España se ha convertido en un paraíso para los inversionistas internacionales que encuentran en la bolsa, empresas con precios comparativamente más bajos que en el resto de Europa. Además, la mano de obra es en este país, más barata para el industrial francés, japonés o estadounidense", aseguró un representante del Arel de asesoría para el grupo Kawasaki. Un momento atrás que ha logrado extender sus inversiones sobre empresas tradicionales y estratégicas de la economía española.

El caso, Kio, cuyas inversiones en Europa y Estados Unidos se estiman en

ya Controlan los Sectores

más de 70 mil millones de dólares, representa sólo un Grupo Investor, dentro de un mosaico de capitales igualmente agresivos y competitivos, que han terminado por asentar sus reales sobre la soleada España.

Según cifras proporcionadas por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Hacienda, la inversión extranjera directa durante 1987 en España ascendió a 753.010.643.000 pesetas, lo que representa un incremento de 53% respecto de 1986 y de 169% si se compara con 1985.

En otras palabras, la inversión extranjera directa en este país se duplicó en 1987 —si tomamos como referencia 1986—, y se triplicó respecto de 1985.

El principal protagonista, dentro de esta avalancha de capitales, fue la Comunidad Europea, con Holanda a la cabeza.

El futuro de la economía y la producción española, se encuentra vinculada a las decisiones que se toman en los organismos rectoros de la Comunidad Europea", se reconoce en uno de los informes de evaluación económica emitidos por el Banco Central.

La orientación de España hacia los mercados europeos, ha sido obligada, en gran medida, en virtud del proceso de integración de la CE que ha colocado a España en el "fren de la modernidad", así como por el pesimismo acentuado sobre otros mercados, como el latinoamericano.

"Lo facturado por nuestras empresas en el mercado exterior será del orden de los 40 mil millones de pesetas (4 mil millones de dólares) con un descenso en 1987 de cerca de 30 por ciento. Esta caída es consecuencia de la crisis que atraviesan los países hispanoamericanos (latinoamericanos), mercado tradicional en el que países como Francia e Italia se han comenzado a introducir por sus condiciones financieras más ventajosas", se advierte en un informe económico del Banco Central.

Con esto en perspectiva, España ha decidido liberalizar su economía, con miras a un mercado europeo de 200 millones de consumidores, el entusiasmo español es compartido por naciones como Japón o Hong Kong y Arabia Saudita, que han comenzado a invertir fuertes capitales en este país, que servirá de trampolín para acceder a todo el corredor europeo.

El año de 1991, el del mercado único para toda Europa, está a declive los nuevos funcionarios y asesores burócratas "a la vuelta de la esquina", por ello los grandes capitales han seguido una espiral ascendente que en 1988 seguirá saturando el ámbito de la oferta y la demanda. Los teléfonos y servicios de consulta harán de ese lapso, el mejor momento para hacer negocios, en nombre de un liberalismo económico que ha colocado a España, "en la mira del mejor postor".

Combinó Reforma Estructural

- Combinó Reforma Estructural con Políticas Estabilizadoras
- Sanó sus Finanzas Públicas y Equilibró su Sector Externo
- También Logró Disminuir las Presiones de la Inflación

WASHINGTON, D.C., 21 de junio. (UPI)—España es un ejemplo de éxito en el ajuste económico estructural, afirmó un estudio del FMI.

Un funcionario tope de la comunidad financiera mundial puso de relieve que España es "un ejemplo" para América Latina, dado el paralelo entre sus estructuras sociales y el de la transición española a la democracia, con la posterior redemocratización latinoamericana.

Un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional afirma que el programa económico aplicado en España en 1982-88 es un modelo de efectividad de las políticas de estabilización, combinado con reformas estructurales.

Luego de 15 años que el Producto Interno Bruto aumentó a una tasa anual de casi 7.5 por ciento —la más alta de Europa— España se halla en los mediados de la década de los 70 en una severa crisis, indicó en su ensayo la búsqueda de eficiencia en el proceso de ajuste. España en la década de 1980, preparada por Augusto López-Carabos, del departamento europeo del FMI.

El enahechamiento del petróleo asió un fuerte golpe al sector industrial, motor del crecimiento en la década de los 60 y comienzos de la de 1970.

El "shock" petrolero coincidió con el fin de la era de Franco Financo, la urgencia de un movimiento sindical libre y el retorno de España a la democracia bajo un régimen de transición.

El deseo del gobierno de evitar enfrentamientos sociales que pudieran amenazar a las incipientes instituciones políticas llevaron a una rápida aceleración de salarios que exacerbó las adversas consecuencias del alza del petróleo, indicó el informe.

— La combinación de ambos factores precipitó el deterioro del clima económico y una pronunciada caída del crecimiento.

Entre 1975 y 1979 el PIB creció a menos de dos por ciento anual, por debajo de los principales socios europeos de España. Para comienzos de la década de los 80 era claro que la economía sufría de graves desequilibrios y que era necesario un comprensivo programa de ajuste.

El socialista Felipe González llegó a la presidencia del gobierno en 1982 en un momento de crisis.

En los tres años anteriores el crecimiento económico promedio 0.7 por ciento; la inflación se aceleró a 11.5 por ciento en 1982, y el déficit de la

cuenta corriente de la balanza de pagos equivalía a 2.5 por ciento del Producto Interno. El déficit fiscal aumentó de 1.6 por ciento del producto en 1979 a 3.5 por ciento en 1982 a causa del veloz crecimiento del gasto en seguridad social y los subsidios a empresas enfermas.

El gobierno comenzó rápidamente un esfuerzo de estabilización. La política monetaria fue ajustada fuertemente en 1983, cuando las tasas reales de interés subieron a niveles históricos, y siguió siendo restrictiva la mayor parte de 1984. La restricción monetaria fue apoyada por una política de tasa de cambio que preservó, al menos hasta mediados de 1984, la mayor parte de la ganancia en competitividad lograda con una devaluación de la peseta de ocho por ciento, en diciembre de 1982, y por una política que buscó moderar los aumentos de salarios, dentro del marco de acuerdos nacionales.

El progreso en mejorar las finanzas públicas fue inicialmente menos exitoso, al ser moderada la reducción en el déficit mientras aumentaban los requerimientos de crédito a más de 8.5 por ciento del PIB, en parte como resultado de que el gobierno se hizo cargo de deudas de empresas.

La política gubernamental sanó el sector externo, que pasó de un déficit de 4,100 millones de dólares en la cuenta corriente en 1982 a un superávit de 2,000 millones en 1984, 2,700 en 1985, 4,200 millones en 1986 y unos 800 millones en 1987.

La inflación cayó debajo de nueve por ciento en 1985.

El estudio del Fondo dice que la recuperación del sector externo fue lo suficientemente vigorosa, como para, más que compensar la caída de la demanda interna; el PIB creció a un promedio de dos por ciento en 1983-84.

DESEMPEÑO ASCENDENTE Y CONTRAACCION ACUMULADA

Pero el desempleo continuó subiendo mientras el alza de los intereses llevaba a una contracción de ocho por ciento acumulada en la inversión fija en 1983-84.

El deterioro del mercado laboral y la recuperación externa llevaron al gobierno a adoptar medidas de estímulo monetario y fiscal en 1985.

A la vez el gobierno emprendió reformas estructurales en el mercado laboral e industrial, el sector de energía y el seguro social.

Las reformas y la baja del petróleo en 1986 permitieron la recuperación de la demanda interna, la producción y el empleo en 1986-87 sin la reurgencia de limitaciones externas y con una sustancial desaceleración de la inflación, mientras aumentaba la inversión fija de 3.4 por ciento acumulada.

Además, la recuperación fue estimulada por la mejora en la capacidad de lograr ganancias de las empresas y su capacidad de autofinanciación. y su

cido 2% del PIB a 3.5% como resultado del vigor económico interno y la mejora de la reconstrucción, en gran medida posibilitada por una exitosa introducción de un impuesto al Valor Agregado, a comienzos de 1986, como parte del ingreso de España a la Comunidad Europea.

ANÁLISIS DEL PIB/CERO

En su excelente estudio, López-Carabos analizó las principales reformas emprendidas por el gobierno de González.

Reestructuración Industrial. En la segunda mitad de la década de los 70 la industria española se deterioró como resultado del exceso mundial de capacidad en muchos sectores, los bajos costos laborales, la ineficiencia de la política de precios y el exceso de laboral.

El primer intento de reestructuración comenzó en 1981 con la Ley de Reconversión Industrial, que previó recortes en muchos sectores, el saneamiento de los balances y la modernización de fábricas con buenas probabilidades de futuro.

Luego de experimentar dificultades, el esfuerzo fue revivido a mediados de 1983 con la aprobación de la nueva Ley de Reconversión y Reindustrialización, que anticipaba reducir el empleo a 600,000 personas, en 1981-86, 25 por ciento de la ocupación en las casi 900 firmas afectadas. Asimismo, el programa contenía medidas para reducir sus costos sociales, y ayuda a los obreros desplazados a retornar al trabajo y proporcionar incentivos a las empresas dispuestas a mudarse a áreas más golpeadas por la reconversión.

Los datos indican que hubo una mejora en los balances de las compañías —excepto en los astilleros— y su productividad.

Política de energía. Pres. "la gran dependencia de España del petróleo importado, el consumo continuó subiendo luego del primer "shock" petrolero, al no ser elevados los precios a comienzos de la década la energía presentaba 40 por ciento de las importaciones. Planes sucesivos comenzaron en 1979 buscaron reducir el consumo mediante precios más realistas, la conservación, los incentivos fiscales y los préstamos concedidos a empresas para sustitución del petróleo.

El esfuerzo fue exitoso: entre 1982 y 1986 el consumo de energía se expandió 2.3 por ciento anual, pero el precio del petróleo bruto avanzaba 9.5 por ciento y la porción de las necesidades de energía cubiertas por recursos internos aumentó de 24 a 12 por ciento.

Liberalización de mercados financieros. La liberalización, a comienzos de 1987 de los intereses y la reducción del coeficiente obligatorio de inversión fueron pasos significativos para mejorar el medio regulatorio y aumentar la eficiencia en la distribución de recursos, objetivo importante a la luz de los acuerdos negociados con la CE, que requirió que las instituciones financieras tuvieran acceso al mercado capital para 1992, según el estudio.

Una de las de mayor renombre en el extranjero

Alicante, la primera provincia de España en turismo e inversiones

Alicante, (L. López Salgado).— En nuestro recorrido geográfico por España, dedicamos hoy unas páginas especiales a una de las provincias que mayor renombre tienen en el extranjero, en los aspectos turísticos, de inversiones y por sus grandes peculiaridades.

El mundo del juguete, la moda en el calzado, los turrones, son productos que hicieron famosos en el mundo a ciudades como Iba, Eida, Jijona o el propio Alicante. Pero desde hace varios años —desde que España supo vender al mundo el sol y los cielos limpios— Alicante brilló por su propio peso específico. Benidorm, de una playa de pescadores, tiene hoy más plazas-hoteleras, por ejemplo, que todo el estado de Rio de Janeiro. La Comunidad Económica Europea ha distinguido a la provincia con el mayor número de banderas azules, lo que indica la calidad y el cuidado de sus playas.

El fuego y los misterios adornan estos días las noches alicantinas con las famosas fiestas de hogueras y las instalaciones turísticas ven compensados sus esfuerzos para comprobar como Alicante se sitúa en cabeza de la aceptación turística e inversora de españoles y extranjeros.

La provincia de Alicante es la primera en inversiones netas extranjeras en inmuebles durante 1986, con casi el cuarte parte (22,15 por ciento) del total gastado por extranjeros en la compra de apartamentos y chalets en Es-

paña, según indica un informe de la secretaría general de Turismo.

Los compradores extranjeros han declarado una inversión total en inmuebles de 20.4376 millones, aunque fuentes oficiales españolas cifran la cantidad de compras en este sector por parte del capital extranjero en 40.539,2 millones de pesetas.

En el período comprendido entre 1973-1986 las inversiones extranjeras en inmuebles en la

provincia de Alicante representan el 10,08 por ciento anual de los ingresos por turismo como consecuencia de los gastos de estancia de los propietarios, manteniendo las viviendas, impuestos y equipamientos.

Los municipios con mayor número de declaraciones corresponden a Torrevieja seguidos de Orihuela, Denia, Javea, Teulada-Moraira y Benidorm, según la cifra declarada en el registro.

Respecto a la cuantía de las inversiones, Torrevieja también ocupa el primer lugar con 4.799,3 millones de pesetas, seguido de Denia, Orihuela y Javea.

A la cabeza de los países que invierten en inmuebles en esta provincia se encuentra el Reino Unido con 8.826,8 millones de pesetas y a continuación la República Federal Alemana con 3.137,5 millones y Suecia con 1.061,5 millones de pesetas.

Industria aportará más de 1.3 billones

Croissier da por concluida reconversión siderúrgica con el despido de 24 mil trabajadores

Madrid, (Agnecias).— En la víspera del Consejo comunitario que decidirá con toda probabilidad la supresión del sistema de cuotas en el sector del acero, el ministro de Industria y Energía, Luis Carlos Croissier, dio por prácticamente por concluido el proceso de reconversión de la siderurgia española, en su intervención ante la Asamblea General de Unisid. Croissier recordó que, en grandes cifras, la reordenación siderúrgica supone un cierre de capacidad de 5 millones de toneladas, un ajuste laboral en torno a 24.000 empleos entre 1984 y 1990, y una aportación de recursos por un total de 1,3 billones de pesetas.

El titular de Industria y Energía, en un discurso-resumen que se prevé a ser interpretado como una despedida, Croissier es casi un "fijo" en las listas de ministros salientes del Gobierno: explicó que por segunda vez, continuativa se está produciendo en España una recuperación del consumo interior de acero, y que la marcha del presente ejercicio también confirma unas perspectivas de mercado favorables.

—Estamos a seis meses vista de la plena libertad comercial con los países CEEA— recordó— y la situación se presentará más compleja en el futuro. Pero hemos culminado ya la fase esencial de la reconversión siderúrgica, la reubicación de los tra-

abajadores excedentes menores de 55 años avanza por buen camino y las ayudas han sido en su casi totalidad instrumentadas. Croissier expresó su satisfacción, entre otras cosas, por la reducción del número de unidades empresariales, puesto que se ha pasado de una docena a tres centros de decisión en los aceros especiales, y de catorce a seis en el acero común.

Para el ministro de Industria y Energía ha llegado la hora de que las empresas asuman la plena responsabilidad de la marcha de los negocios. "La Administración ha hecho todo lo que ha podido —concluyó— y se puede decir que la pelota está ahora en

el tejado de las propias sociedades." Como recomendaciones adicionales, Croissier pidió a los empresarios siderúrgicos que se materialicen los cierres de capacidad comprometidos, que la puesta en marcha de las inversiones se produzca con la máxima eficacia (este mismo lunes, precisamente, se ha iniciado la primera colada, todavía convencional y de prueba, en la nueva acería de Envulesa), que mantengan un férreo control de los costes del sector y que actúen con el pleno conocimiento de la absoluta necesidad de coordinación de sus políticas comerciales, con olvido de los históricos recelos empresariales.

Según el subsecretario de Industria

Este año será el de más inversiones en reconversión

Santander. (Agencias).— Miguel Feito, subsecretario de Industria, se refirió el martes al coste de la reconversión industrial en España dentro del seminario sobre reestructuración y saneamiento del sector público que se está celebrando en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo y en el que en la jornada de ayer han participado también el vicepresidente del Instituto Nacional de Industria, José Manuel García Hermoso; el presidente de Telefónica, Luis Solana; el secretario general de la Energía, Fernando Maravall y el vicepresidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos, Guzmán Solana.

Feito se refirió a que hasta el 87 se han invertido en reconversión industrial 577 mil millones de pesetas siendo las inversiones ya previstas de aquí al '92 de 168,3 millones para llegar a un total cercano a los seiscientos mil millones de pesetas, concretamente 695,3 millones de pesetas. En el desglose de ayudas se refirió a los 630 millones de subvención siempre hasta el '92 y los 113,3 mil millones en créditos ordinarios del INI y los 77 mil millones en créditos participativos y 105,7 en ayudas. Las deudas públicas renegotiadas ascienden a 277 mil millones.

El subsecretario de Industria destacó que las empresas acogidas a la reconversión han sido 791 y el excedente previsto sobre unas plantillas iniciales de 280.411 trabajadores es de 82.836. En la actualidad se ha cubierto ya este excedente en torno a un ochenta y cinco por ciento.

Feito añadió a los costes de reconversión los 157 mil millones que ha aportado hasta el 87 el Ministerio de Trabajo para prestaciones por desempleo y demás. A esta cifra sumada los 311.856 millones que se contemplan en los proyectos aprobados para las zonas de urgente reindustrialización.

Feito consideró que este año va a ser el último en el que la reconversión tenga un reflejo importante en los presupuestos generales del Estado y el resto van ajustados menores que finalizarán en el '92.

Objetivos del INI

El vicepresidente del INI anunció que Repsol saldrá a bolsa en el primer semestre del 89 y que las inversiones previstas para el grupo se cifran en 600 mil millones durante '92, de los que la mayor parte irán destinados a explotación y producción.

El vicepresidente del INI, García Hermoso, hizo un repaso de los objetivos que el Instituto se ha fijado para sanear sus empresas y consideró que en su mayor parte se han cumplido. Afirmó que espera que en el plazo de un año todas las empresas del INI, menos dos, estén en condiciones de ser rentables. En cuanto a las aportaciones del Estado al Instituto se refirió a los 185 mil millones ya concedidos a los que unen las cantidades destinadas para la desinversión en Seat, saneamiento de las eléctricas y Enxidea. Señaló que en todos los casos se ha tratado de reparar estrictamente la situación patrimonial.

Sector del automóvil

La facturación media por trabajador de las empresas fabricantes de automóviles instaladas en España fue durante 1987 algo más de 19 millones de pesetas, según datos de la Asociación de Fabricantes Nacionales (ANFAEC).

Durante el pasado año la facturación total de esas empresas alcanzó 1,8 millones de pesetas, con un total de 95.998 trabajadores, lo que da 19,2 millones de pesetas al año por cada empleado.

La mayor aportación a la facturación global del sector automovilístico español correspondió a Esa-Renault, que vendió durante 1987, productos turismos y derivados por valor de 357 millones de pesetas, con una plantilla de 19.802 trabajadores, lo que da una facturación por cada empleado de casi 18 millones de pesetas.

Ford España registra la mayor facturación por empleado con 35,4 millones de pesetas, resultado de diez mil seiscientos de 201 los millones de pesetas por los 8.272 empleados que componen sus plantas.

El IPC de julio será alcista

con el aumento de la presión fiscal El déficit público

Santander. (Agencias).— Pedro Pérez, nuevo secretario de Estado de Economía con Carlos Solbache, dijo el viernes en la Universidad Menéndez Pelayo que el déficit público debe reducirse en los próximos cuatro años, a través de una mayor presión fiscal que no se traduce en mayor número de impuestos sino en incrementar la lucha contra el fraude y aumentar la equidad.

Pedro Pérez, en su primera rueda de prensa como cargo de Economía, ratificó esta visión ya que la necesidad de invertir en infraestructuras, educación, etc., supone que el gasto público no puede reducirse de forma sustancial en los próximos años.

Preguntado sobre el Índice de Precios al Consumo del mes de julio, el secretario de Estado de Economía señaló que los datos se conocerán el día 19, ya que todavía las magnitudes que se saben no son significativas, si bien recomen-
da que se teme que será alcista y que, además, tanto en el '88 como en el '87 así lo fueron, a causa de los precios de alimentación que crecieron en ambos años un 2,2 por ciento. Puntualizó que con ello no quería decir que el IPC fuera a ser del uno por ciento, aunque presumiblemente vaya a ser alcista.

En relación con los tipos de intereses, Pérez consideró que se van a seguir manteniendo en los niveles actuales, mientras que en el tema del déficit exterior, cuenta ajena, observó que no va a ser de la magnitud que se temía a principios de año.

En su intervención en el seminario, el alto cargo de Economía se refirió al objetivo clave del Gobierno y del ministerio, por tanto, de lograr el equilibrio presupuestario y se fijó el plazo de cuatro años para ir a este ajuste, contando con que las buenas expectativas actuales parece que van a durar el próximo verano.

En este camino, se ve que no hay márgenes para la reducción del déficit, ya menos gasto público, ya que se tiene que atender a unos bienes y servicios públicos dejados de lado para ir al sector

Al término de su intervención miento del sector público y privado se reunió con los informadores. Por ello, Pedro Pérez propone un aumento moderado de la presión fiscal en base no a mayores pendientes en la presión individual sino de equi-Estado de Economía. Pérez explicó, lo que supone abundar en la idea, lo que supone un cambio de esta idea, subrayó que la existencia de valores y en la de intervención de un tres por ciento de déficit de entidades de crédito y en la ley supone que la presión fiscal en España se encuentra tres puntos por encima. El secretario de Estado se va a aprobar, seguramente, en desmitificó el hecho de que la existencia de mayor déficit público de septiembre. Otros temas serán esté relacionado con Gobierno el decreto de creación de nuevos socialistas y dijo que "el déficit no bancos y el de reducción de coeficiente ideología".

coefficiente de inversión obligatoria. Pedro Pérez no quiso entrar en el tema fiscal para ampliar su afirmación del incremento de la presión fiscal en qué tipo de deducciones podrían suprimirse o qué modificaciones de impuestos serían necesarias.

El pasado mes de julio

El déficit comercial español alcanzó su menor nivel

Madrid. (Efe).— El déficit comercial español alcanzó, en términos absolutos, durante el pasado mes de julio el menor nivel de los últimos cinco meses, con 164.741 millones de pesetas, informó la Dirección general de Aduanas.

Las cifras del déficit comercial correspondiente a julio suponen una disminución del 11,4 por ciento respecto al mismo mes de 1987. El déficit acumulado durante los siete primeros meses asciende, según las mismas fuentes, a 1.231.392 millones pesetas, un 21,9 por ciento por encima del obtenido durante el mismo período del año anterior.

La tasa de cobertura, de las importaciones sobre las exportaciones correspondiente al mes de julio fue del 70,9 por ciento, con una mejora de dos puntos y medio sobre la del mismo mes del año 1987, aunque la cobertura acumulada disminuyó en dos puntos respecto al pasado año, al caer del 70,7 al 68,7 por ciento.

Importaciones totales

Las cifras facilitadas por la Dirección general de Aduanas indican que los resultados de los intercambios comerciales con el exterior en el mes de julio de 1988 siguen caracterizándose por una fuerte contracción en el comercio de productos energéticos y un comportamiento moderado en el componente no energético.

Las importaciones totales en julio ascendieron a 565.997 millones de pesetas lo que supone, respecto al mismo mes del año anterior, una caída de cuatro puntos porcentuales.

Este comportamiento es resultado de una notable reducción de las compras energéticas, que disminuyeron un 25 por ciento respecto a julio de 1987, en tanto que las importaciones no energéticas experimentan un ligero incremento del 0,3 por ciento.

Las importaciones totales en el período enero-julio de 1988 se elevan a 3.939 millones de pesetas, con un aumento del 14 por ciento respecto al mismo período del año anterior.

Esta evolución refleja el resultado de una caída del 20,9 por ciento en las importaciones energéticas acumuladas y un alza del 21,4 por ciento en las compras no energéticas durante ese período.

Por grupos importados, en el período enero-julio, el comportamiento más dinámico correspondió a los vehículos de carretera (36,2 por ciento), los demás equipos de transporte (75,7 por ciento), los metales comunes y sus manufacturas (52,1 por ciento) y la maquinaria eléctrica (37,1 por ciento) han sido los que han experimentado un comportamiento más dinámico, durante el citado período de tiempo.

Por el lado de las exportaciones, su valor total en julio fue de 401.256 millones de pesetas, experimentando un ligero retroceso del 0,6 por ciento respecto al mismo mes del año anterior.

Este resultado refleja la evolución realizada por las ventas al exterior de productos energéticos y no energéticos. Las primeras ascendieron a 16.352 millones de pesetas, con una contracción del 35,1 por ciento y las segundas se elevaron a 384.904 millones, con un incremento del 1,7 por ciento.

Durante el período enero-julio de 1988, las exportaciones totales se elevan a 2.708.394 millones de pesetas, con un aumento del 10,7 por ciento sobre el mismo período del año anterior.

Este aumento resulta de una disminución del 31 por ciento en las ventas energéticas y un incremento del 13,6 por ciento en las no energéticas.

POLITICAS EMPRENDIDAS PARA LA MODERNIZACION

España tiene un crecimiento cercano a 6 % en su PNB, tiene una población de 40 millones de personas, una inflación de 3 % anual y una moneda estable que se considera fuerte y que se cotiza a aproximadamente 110 pesetas por dólar (1988).

Tiene una avanzada industria turística con más de 50 millones de visitantes anuales, sobre todo en el verano; y un producto per cápita de 4,440 dólares contra 2,040 dólares per cápita de México.

La provincia de Alicante es la primera en inversiones netas extranjeras en inmuebles durante 1987. La provincia de Alicante representa el 10.08 por ciento anual de los ingresos por turismo.

España fué aceptada como miembro de la Comunidad Económica Europea, pasó a formar parte de lo que es actualmente, uno de los bloques económicos más poderosos del mundo, como es el Mercado Común Europeo, sin barreras arancelarias, monetarias, de movimiento de gente, capitales, etcétera.

España cuenta actualmente con unas reservas internacionales calculadas en 30 mil millones de dólares (1988). Esto la coloca en tercer lugar dentro de la Comunidad Económica Europea, a la que España ingresó en 1987, a pesar de que su economía es inferior en importancia

a la de otros países de la C E E que cuentan con menores reservas.

Durante algún tiempo, las autoridades españolas pudieron apuntar a las crecientes reservas como prueba de lo acertado de su gestión financiera, como testimonio de la fortaleza de una nueva España que salía de su aislamiento y pobreza seculares.

España demostró que ha puesto a "trabajar" su embarazosa acumulación de riquezas.

El deseo del gobierno de evitar enfrentamientos sociales que pudieran amenazar a las incipientes instituciones política llevaron a una rápida aceleración de salarios que exacerbó las adversas consecuencias del alza del petróleo.

El gobierno comenzó rápidamente su esfuerzo de estabilización. La política monetaria fué ajustada fuertemente en 1983, cuando las tasas reales de interés subieron a niveles históricos, y sigue siendo restrictiva la mayor parte de 1984.

La restricción monetaria fué apoyada por una política de tasa de cambio que preservó, al menos hasta mediados de 1984, la mayor parte de la ganancia en competitividad lograda con la devaluación de la peseta 8 por ciento en diciembre de 1982 y por una política que buscó moderar los aumentos de salarios de dentro del marco de acuerdos nacionales.

La política gubernamental saneó el sector externo,

que pasó de un déficit de 4,100 millones de dólares en la cuenta corriente de 1982 a un superávit de 2,000 millones en 1984, 2,700 millones en 1985, 4,200 millones en 1986 y unos 800 millones en 1987.

Pero el desempleo continuó subiendo mientras el alza de los intereses llevaba a una contracción de 8 por ciento acumulado en la inversión fija de 1983-1984.

El gobierno emprendió reformas estructurales en el mercado laboral, la industria, el sector de energía, y el seguro social.

Las reformas y la baja del petróleo en 1986 permitieron la recuperación de la demanda interna, la producción y el empleo en 1985-1987 sin la reurgencia de limitaciones externas, y con una sustancial desaceleración de la inflación mientras aumentaba la inversión fija un 30 por ciento acumulado.

Además la recuperación fué estimulada por la mejora en la capacidad de lograr ganancias de las empresas y su capacidad de autofinanciación, y su deseo de modernizarse para competir mejor al ingresar España a la Comunidad Europea.

El empleo continuó expandiéndose un 2 por ciento en 1987, y el déficit fiscal fué reducido un 2 por ciento del PIB al 3.6 por ciento como resultado del vigor de la economía interna y la mejora de la recaudación, en gran medida posibilitada por una exitosa introducción de un impuesto al valor agregado a comienzos de 1986, como parte del ingreso de España a la Comunidad Europea.

En 1988 la impresión que uno tiene en España es muy distinta. Nadie le teme al Mercado Común Europeo; el empresario, el industrial, el banquero, el ejecutivo y muchas organizaciones sindicales se están preparando a marchas forzadas al nuevo orden económico.

España y México se veían en un subdesarrollo económico muy similar, sobre todo frente a sus vecinos más poderosos. Sus industrias habían sido altamente protegidas, su economía cerrada al exterior y su forma de obtención de divisas fué en el caso español, el turismo y exportaciones agrícolas y algo de acero y cemento, y en el caso de México el petróleo, el turismo y también las exportaciones agrícolas.

Cuando se dió la apertura, comercial el terror se apoderó de la industria española. Creyeron que serían invadidos por productos europeos más baratos y de mejor calidad. En ese caso se encuentran muchos empresarios mexicanos. En España, cinco años después, y sin poder generalizar la industria española está boyante, tomando su mano de obra más barata y su infraestructura industrial.

La inmensa mayoría de la pequeñas y medianas empresas han tenido un resurgimiento de la demanda y ahora planean en función de un mercado ampliado, con la exportación.

La sensación de que España está en venta, ha provocado una inusitada avalancha de dólares, marcos, yens, libras, etc., desde los más simbólicos y remotos centros bursátiles y financieros que lo mismo invierten en los soleados campos de Olivo de Sevilla, que en los extendidos y

generosos viñedos de la Rioja; se apoderan de la tradicional y afamada empresa española de embutidos, controlan las poderosas cadenas de supermercados, irrigan todo el escenario europeo con las más famosas marcas de cerveza ibérica o copatrocinan los más ambiciosos proyectos de desarrollo industrial, sobre los corredores de la altiva y moderna Barcelona.

Y todo ésto, con el apoyo de una apabullante e imaginativa campaña publicitaria que reviste las principales rutas de todo el país, o satura los espacios publicitarios de la televisión.

El alto grado de desnacionalización del aparato productivo español, derivado de la significativa penetración del capital extranjero en todas las áreas económicas, pero particularmente en la industria alimentaria, de electrónica, automotriz, de construcción, etc., ha traído consigo un notable incremento del Producto Interno Bruto (PIB). Los grandes capitales han preferido invertir en la industria tradicional o en la alimentaria que les deja enormes beneficios, con pocos riesgos.

Con un crecimiento de su economía de 5.2 % en 1987, y de casi 6 % en el primer trimestre de 1988, según estadísticas oficiales, España se ha colocado a la cabeza de las demás naciones eurocomunitarias.

Sin embargo, este crecimiento de su economía, lejos de traducirse en un incremento igual de dinámico en fuentes de empleo -en 1987 solamente se crearon 340 mil fuentes de trabajo- sigue manteniéndose como una de las constantes negativas dentro de su macroeconomía. El alto

índice de desempleo, que alcanza a poco más de 3 millones de parados -es decir, 20 % de la población económicamente activa- colocan a España en una posición de desventaja, en relación con las demás naciones integrantes de la CE, que reportan niveles muy por debajo del caso español.

Hay una ebullición en el país. Hay una serie de proyectos, fusiones bancarias y preparativos para el año 1992 (de la integración completa de España al Mercomún), que se siente muy dinámica la situación. El gobierno, mediante una nueva ley para fomentar el empleo de gente sin experiencia, subsidia, por cada persona nueva entre 16 y 25 años de edad que se contrate, una deducción de 500.00 pesetas y un descuento de 90 % en el pago del Seguro Social por tres años. La tramitación se ha reducido, ya que en una semana se puede legalizar un negocio en España.

Respecto a las fusiones bancarias, a medida que Europa se prepara a abrir sus fronteras a los flujos de capital libres y a la competencia. Los precios financieros tienen que bajar al máximo en la España protegida durante mucho tiempo, donde los bancos tendrán que enfrentarse a la derregulación en el país y a la del mercado europeo al mismo tiempo.

A principios del mes de Julio. los accionistas de los bancos de Bilbao y Vizcaya aprobaron una fusión del cuarto y sexto bancos más grandes de España para crear una de las 40 instituciones más importantes de Europa. El Banco Central y Banesto, el primero y segundo de los bancos más grandes de España, respectivamente, firmaron una segunda versión de su compromiso. El Motivo de las fusiones españolas tiene su mérito.

En 1987 ninguno de los 100 bancos más grandes del mundo era español. España contaba con un sinnúmero de instituciones: aproximadamente 100 y servían a 39 millones de personas.

El problema real de la mayor parte de instituciones españolas es que son muy ineficientes en el país, con tantas sucursales, y empleados innecesarios.

Los costos operativos bancarios en España, 3.71 % de los activos totales en el país durante 1986 según la Organización para Cooperación y Desarrollo Económico.

Los servicios bancarios cuestan una tercera parte más en España que en un sinnúmero de otros países que integran la Comunidad Europea. Los grandes bancos raramente son los más eficientes. Son los bancos regionales estadounidenses los que obtienen los mejores réditos de su capital, aunque no es el City Bank.

Las fusiones funcionan si reducen el costo por unidad de producción, diseminan el riesgo, mejoran la dirección, permiten nuevos productos con calidad.

La fusión del Bilbao con Vizcaya parece mejor ya que sus componentes son mejores.

La fusión de estas dos instituciones con servicios y perfiles similares producirá el banco eficiente y verdadero que desean su líderes.

INDUSTRIA

La política industrial de la Comunidad Económica Europea ha cambiado parcialmente su ámbito de referencia y en su elaboración participa España de una forma activa.

Tras la última ampliación de la Comunidad que ha supuesto un aumento del mercado -en 48.5 millones de consumidores de los que 38.4 son españoles- el valor añadido bruto industrial ha aumentado en un 8 % y el empleo industrial en un 14 %, la estructura industrial se ha diversificado más y la industria comunitaria se ha hecho más intensiva en mano de obra y se ha vuelto más dual y mediterránea.

Es cierto, sin embargo, que a pesar de la importancia de la Europa comunitaria en la industria mundial (su producción representa más del 40 % del total de los países de la O. C. D. E.) y de su peso en el comercio internacional (en torno al 50 % de las exportaciones mundiales), aquella no cuenta con una política global.

Las exportaciones españolas progresan (más de 7 % en 1987), las importaciones, alimentadas por una considerable demanda interna, aumentan todavía más (más 21 %).

MODERNIZACION SIDERURGICA

La Comisión Europea -máximo organismo ejecutivo de la CEE- exige a España reducir su capacidad de producción en un millón de toneladas más de lo previsto en el tratado de adhesión y, por consiguiente, un mayor reajuste laboral.

La reestructuración ideal de la siderurgia española debería afectar a dieciocho mil trabajadores, y la empresa que necesita una mayor reestructuración es Altos Hornos de Vizcaya compañía que tiene factorías en Baracaldo, Sestao, Ansio y Lesaca, con una planilla de algo más de diez mil trabajadores y una producción de 1'639,500 toneladas anuales de laminados en caliente.

El problema de Altos Hornos de Vizcaya no está tanto en su sobrecapacidad como en los fallos detectados en su management, la dirección financiera.

Babcock Wilcox, Rcinsa y Acenor son empresas preparadas técnicamente para defenderse, pero pecan de sobrecapacidad en un mercado donde la demanda va en descenso y necesita una reconversión en lo que se refiere a productos largos.

La Comisión Europea ha comenzado la negociación con España sobre la base de una reducción de seis a cinco millones de toneladas de la actual capacidad de producción de la siderurgia española.

Según la Comisión Europea, de los veintiún

millones de toneladas de capacidad de la producción española, las empresas siderúrgicas se deberían quedar con un tope de quince millones de toneladas, frente a los dieciocho previstos en el tratado de adhesión al terminar el período transitorio para la siderurgia, el 31 de diciembre de 1988.

La posición española es defender los datos anteriores, para fijar la segunda modernización siderúrgica en una capacidad de producción de dieciocho millones de toneladas, que supondrían un excedente laboral que rondaría los nueve mil trabajadores.

La primera modernización afectó a los dos primeros sectores de acero integral y especial, pero las miniacerías no se habían tocado hasta ahora.

En el mes de febrero el Gobierno Español identificó las empresas que tendrían que ser reestructuradas y los empleos que se perderían en cada una de ellas. La Comisión exigió la reducción al menos de un millón de toneladas más de capacidad de producto laminado.

La propuesta de la organización europea de productores siderúrgicos Eurofer es reducir menos de diez millones de toneladas (9.2 millones exactamente) de producto laminado y parece insuficiente a determinados expertos de la Comisión Europea.

Entre esta propuesta y la de liberalizar el mercado y que los más débiles desaparezcan, está la solución que productores europeos y autoridades comunitarias deben encontrar en los próximos meses.

La reordenación siderúrgica supone un cierre de capacidad de 5 millones de toneladas, un ajuste laboral en torno a 24,000 empleos entre 1984 y 1990, y una aportación de recursos por un total de 1.3 billones de pesetas.

Por segundo año consecutivo se está produciendo en España una recuperación de consumo interior de acero, y que la marcha del presente ejercicio también confirma unas perspectivas de mercado favorables. Se ha culminado ya la fase esencial de la modernización siderúrgica, la recolocación de los trabajadores excedentes menores de 55 años avanza por un buen camino y las ayudas han sido en su casi totalidad instrumentadas.

Hubo una reducción del número de unidades empresariales, puesto que se ha pasado de una docena a tres centros de decisión en los aceros especiales, y de catorce a seis en el acero común.

INVERSION EN LA MODERNIZACION

Hasta 1987 se han invertido en modernización industrial 527 mil millones de pesetas siendo las inversiones ya previstas de aquí al 92 de 168.3 millones de pesetas, concretamente 695.3 mil millones de pesetas. En el desglose de ayudas 630 mil millones de subvención -siempre hasta el 92-; los 113.5 mil millones en créditos ordinarios del BCI y los 74 mil millones en créditos participativos y 105.7 en avales. Las deudas públicas renegociadas ascienden a 227.2 mil millones.

Las empresas acogidas para su modernización han sido 791 y el excedente previsto sobre unas plantillas iniciales de 280,411 trabajadores es de 82.836. En la actualidad se ha cubierto ya este excedente en torno a un ochenta y cinco por ciento.

Los costos de modernización llegan a 157 mil millones de pesetas aportados hasta 1987 por el Ministerio de Trabajo para prestaciones por desempleo y demás, a esta cifra hay que sumar los 311,858 millones que se contemplan en los proyectos aprobados para las zonas de urgente reindustrialización. En 1988 va a ser el último año en el que la modernización tenga un reflejo importante en los presupuestos generales del Estado y el resto ya son ajustes menores que finalizarán en 1992.

SECTOR AUTOMOTRIZ

La facturación media por trabajador de las empresas fabricantes de automóviles instaladas en España fué durante 1987 algo más de 19 millones de pesetas, según datos de la Asociación de Fabricantes Nacionales (ANFAC).

Durante el pasado año la facturación total de estas empresas alcanzó 1.8 billones de pesetas, con un total de 95,998 trabajadores, lo que dá 19.2 millones de pesetas al año por cada empleado.

La mayor aportación a la facturación global del sector automovilístico español correspondió a Fasa-Renault, que vendió durante 1987, productos (turismos y derivados) por valor de 357,366 millones de pesetas, con una plantilla de 19,862 trabajadores, lo que da una facturación por cada

empleado de casi 18 millones de pesetas. Ford España registra la mayor facturación por empleado con 35.4 millones de pesetas resultado de dividir sus ventas de 293,368 millones de pesetas por los 8,272 empleados que componen su plantilla.

El desempleo comienza finalmente a disminuir y sobre todo, el empleo se distribuye desde hace cuatro años. En 1987, se crearon 20,000 nuevos empleos, gracias principalmente al dinamismo de las pequeñas y medianas empresas y de las pequeñas y medianas industrias, muy representadas en la provincia de Guipúzcoa, al noroeste de la región.

LA MODERNIZACION TEXTIL

Necesita que la moda española despegue y se convierta en una sólida industria dentro y fuera de las fronteras españolas. En los últimos años la iniciativa privada demostró vitalidad desconocida hasta ahora en ese campo, por lo que era preciso desarrollar este enorme potencial aunando esfuerzos.

Esta modernización se encuentra en pleno proceso, aún es pronto para valorar el trabajo, tanto el de los empresarios como el de los diferente organismos que intentan promover esta industria. Durante largos años, el comercio exterior español se ha limitado a los cítricos, el aceite de oliva, el vino y, en general, una gama de productos agrarios.

En la industria de la moda hay que conjugar el

diseño, la calidad y un sello propio, sin que el precio actúe como única arma de competencia. Para que un país tenga peso en el mercado internacional es preciso que se organice dentro, que sus empresas sean fuertes y sus niveles de calidad y productividad altos; es preciso que sea capaz de responder a los compromisos contraídos.

El sector de moda y diseño, por ser relativamente joven en España, está aún muy atomizado y carece de la coordinación que tienen otros sectores tradicionalmente exportadores.

TECNOLOGIA INDUSTRIAL.

En España se celebran ferias industriales, que a través del tiempo van teniendo gran auge, la más importante es la de FLUMATEC-HIMATEC-ACIMTEC, que se realiza en Madrid, en Victoria, Barcelona, Alava, a donde acuden diversas comunidades españolas.

El objetivo de esta feria es la innovación tecnológica, como el del apoyo a la exportación. FLUMATEC-HIMATEC-ACIMTEC en 1988 ha cubierto los objetivos y las previsiones de los organizadores, es decir, las tecnologías de vanguardia que muestran sus expositores se han acercado al mercado más importante del país en una acción de "marketing" industrial extraordinaria.

En una evolución de la Red Especial de Transmisión de Datos, la Red Iberpac soporta la telemática en España. La red Iberpac que presenta en Flumatec la compañía telefónica

es la respuesta que las telecomunicaciones están dando al avance de la informática en su capacidad de hacer posible la transformación de las señales analógicas de voz e imagen en señales digitales.

La puesta en marcha de esta Red ha permitido a la Compañía Telefónica la implantación de nuevas aplicaciones encaminadas a generalizar el uso de la Telemática: servicio de conmutación de mensajes, teletex, datafax, videotex y el datafono.

Actualmente se le está dando auge a la formación de industrias, como es la promoción de áreas industriales, a través de créditos.

Algunos temas que se exponen son:

- Accionamiento y control de motores.
- Fabricación automatizada.
- Componentes neumáticos y oleohidráulicos.
- Aumento de la productividad a través de máquinas modernas de control numérico.
- Las herramientas, parte importante de los costos de producción.

En los procesos de mecanizado, las herramientas siempre han tenido gran importancia por lo que se refiere a la productividad y los costos de producción. En los últimos tiempos, con la aparición y aplicación de nuevos

dispositivos y sistemas, como es el caso del control numérico, la robótica, la carga automatizada y otros, parece que la importancia de las mismas ha disminuido. La gestión de herramientas en un sistema moderno de producción comprende, las siguientes tareas: selección de herramientas, preparación de las mismas, distribución a las máquinas, colocación en máquina, vigilancia y seguimiento del funcionamiento de la herramienta, e inventario y almacenamiento de herramientas.

Se debe tender hacia la fabricación en calidad desde un principio. La nueva etapa ya iniciada en el mundo industrial tiene como objetivo la fábrica totalmente automatizada.

Se han creado centros tecnológicos para el desarrollo de nuevos materiales, así como el apoyo para poner en marcha Parques Tecnológicos.

ROBOTICA.- A lo largo de 1987 se ha observado un aumento considerable del parque español de robots, que ha pasado de los 859 de 1986 a 1.131 al finalizar el año de 1987.

En España se refleja la tendencia cada vez más acelerada de la robotización de la soldadura al arco, elevándose a un 30.9 por ciento los nuevos robots dedicados a esta tarea.

Existe una tendencia, observada también en otros países, a la utilización de los robots integrados en el proceso de fabricación.

El parque de robots español crece por debajo de la media mundial. El empleo de robots en la industria mundial ha crecido en los últimos años en la mayoría de los países desarrollados, a un ritmo medio del 35 % anual, índice que supera incluso las previsiones más optimistas.

En la actualidad, el mayor parque de robots a nivel mundial se encuentra en Japón, cuyas empresas utilizaban en 1986 un total de 118,000 unidades, seguido de Estados Unidos (25,000) y la República Federal de Alemania. España se encontraba este mismo año en una posición intermedia, con 854 unidades en funcionamiento, por encima de países como Holanda, Dinamarca, o Austria.

Un punto determinante para el bajo crecimiento desde 1983 puede ser que en este año, la industria automovilística (una de las más relacionadas con estas tecnologías) se encontraba ya robotizada en su mayor parte. Mientras que en España este sector tiene un importante peso específico, no ocurre lo mismo en algunos de los otros países, por lo que hay que comparar las cifras de robots excluyendo los correspondientes a estas industrias.

Otra razón que se apunta para la poca atención que se presta a esta tecnología en España es el relativo costo salarial de la mano de obra, lo que no hace rentable instalar un robot. Asimismo, una razón también de peso es el bajo nivel de formación de las plantillas, que no se encuentran preparadas para el manejo de accesorios relativamente sofisticados.

El desconocimiento sobre estas tecnologías y el pequeño tamaño de la empresa son los principales motivos que aducen los empresarios españoles para justificar un bajo índice de automatización de sus procesos productivos.

El 30 % de los empresarios no dispone en su compañía de equipos de automatización y el 83 % de los mismos no piensa incorporarlos en el futuro. Por el contrario, los que reconocieron haber invertido en automatización destacaron que la necesidad de mejorar la rentabilidad, de aumentar la calidad del producto, de ser competitivos y de ahorrar tiempo y mano de obra son los principales motivos que les impulsaron a elegir estos equipos.

Más de la mitad de los empresarios, están a favor de la automatización, apuntando como razones la necesidad de mejorar la calidad del producto y la rentabilidad. Asimismo, otros motivos importantes son el ahorro en la mano de obra, el aumento de la competitividad, la mejora de la calidad del trabajo y la reducción en los tiempos.

Según informes, el nivel general de automatización de los diversos sectores de la industria española es más elevado del que se suponía en un principio, lo que se debe al importante aumento que se ha registrado a lo largo del último año.

En cuanto al nivel de penetración de los equipos y componentes de automatización industrial en los diferentes sectores, el estudio evidencia que la industria de proceso continuo y la de proceso discontinuo se encuentran igualadas en este punto, con un 76 % y un 77 %, respectivamente.

Tradicionalmente, la industria de proceso continuo ha hecho gala, por razones tecnológicas, de un mayor nivel de automatización. Las previsiones para 1988 y 1989 confirman el despegue de las inversiones en automatización.

La feria Flumatec es foro de la nueva tecnología industrial. Vitoria en 1988, la industria vasca sigue -- siendo un importante polo de atracción para un buen número de empresas interesadas en mantener o incrementar su presencia en esta región. Ha conseguido alinear bajo el mismo techo a todas las industrias deseosas de estar al día -- en la evolución tecnológica.

PERSPECTIVAS.

España tiende a ir disminuyendo el desempleo, que es uno de los mayores problemas que imperan en la modernización de este país. En lo que se refiere a su economía tiende a ir en aumento, por las políticas llevadas a cabo.

Un problema que aqueja a la economía española son las importaciones que cada año van aumentando como se ve en las cifras anteriores.

La economía del país va a estar básicamente en manos extranjeras, por el apoyo del gobierno a capitales extranjeros.

En lo que se refiere a la industria, va por buen camino ya que sus objetivos son producir con calidad y a precios competitivos, se le está dando apoyo a la tecnología, como se mencionó anteriormente, en las ferias industriales.

ESTADOS UNIDOS

I. ANTECEDENTES.

Durante mucho tiempo E.U. ha sido considerado precursor de la economía mundial por su gran crecimiento en investigación y desarrollo y por el enorme mercado que esta nación representa para el comercio mundial aún antes de que entrara a la Segunda Guerra Mundial, E. U. producía ya la tercera parte de la manufactura mundial, muy superior a la producción de la Alemania Nazi y casi 10 veces la de Japón. En 1945 con los Estados Fascistas derrotados y los aliados estadounidenses económicamente exhaustos, su participación en la manufactura mundial llegó a ser casi de la mitad, producción jamás alcanzada por ningún imperio.

Los E. U. parecían destinados a dominar las políticas internacionales por siglos. Es entonces cuando deciden brindar protección militar y ayuda económica a naciones que no contaban con los medios para volver a crear una nueva base industrial que les permitiera subsistir en un mundo que se transformaba rápidamente y que ante un ambiente pacífico la industria que se había dedicado a la milicia tendría que ser convertida a una industria, destinada a la producción alimenticia y de bienes. Se tenía un mercado que había mermado por la guerra, pero que resurgió y con gran fuerza.

A principios de los 70's se trataba tan solo de un aumento en la cantidad de productos disponibles para los consumidores estadounidenses, pero poco a poco los reducidos precios y la calidad de los productos japoneses, lograron

que ya tan sólo no fuesen competitivos sus productos, sino que en muchos casos, comenzaron a notarse entre los modernos sistemas japoneses de organización y de producción automatizada. Ellos podían producir más y a menor precio y tiempo y con calidad igual o mejor a la acostumbrada en los E. U.

El gran énfasis que las industrias japonesas ponían en el estudio y diseño de sus productos, logró que estos fueran los más funcionales y novedosos en el mercado. Ninguna industria ha explotado de manera tan efectiva la cosmética aplicada a sus productos, como lo ha hecho la japonesa, ya que muchos de sus artículos eran preferidos por la gente, no tan sólo por su calidad y precio sino también por su apariencia.

Sin embargo, no sólo Japón adoptó este tipo de medidas, sino otras naciones industrializadas lo comenzaban a hacer. Esto provocó que nuevos rivales emergieran en Asia, más notablemente Sudcorea, y una resurgiente Europa, que de pronto poseé el mejor trato competitivo.

Para los últimos años de la década, la situación de la industria estadounidense, era ya preocupante, en gran parte de sus líneas de producción existían varios productos mejores a los suyos.

En el año de 1980, tras una recuperación económica en Estados Unidos, el alza del dólar se convirtió en detonador de un enorme cambio estructural.

Desde su bajo nivel a mediados de 1980, el dólar se disparó en ascenso a un ritmo sumamente acelerado.

Esto agravó aún más los problemas competitivos de la industria estadounidense, provocó que los bienes extranjeros fueran más baratos y más atractivos para los consumidores estadounidenses y, por otra parte, que los productos locales se volvieran más costosos en el exterior.

Ante una situación de supervivencia, la industria estadounidense se vió en la necesidad de realizar grandes cambios estructurales en la búsqueda de recobrar su fuerte desventaja competitiva comercial tanto interna como externa.

Aunque en tiempos de recesión o tensión, esta vez el tono y alcance del esfuerzo fueron bastante diferentes, realmente lo que estaba ocurriendo era una transformación de la industria estadounidense.

El tema de reestructuración se remontaba a las bases, eso significaba además de otras cosas, el fin del expansionismo de las corporaciones tan sólo por expandirse era una despedida de la concepción que se tenía de la corporación como una clase de sector privado en saludable estado, con ilimitados incentivos e invulnerable seguridad laboral. También involucraba una serie de medidas que las empresas estadounidenses habrían de tomar para enfrentar el paso competitivo de muchas compañías conscientes de sus altos costos de producción, se volcaron a un implacable análisis de la eficiencia y efectividad en todo lo que hacían y de este modo comenzaron la enorme labor de reconstruirse desde sus bases, desarrollando una nueva arquitectura de operación para reemplazar las inmanejables estructuras del pasado. Las corporaciones se deshacían de capítulos completos de organización, algunas se despojaban de innecesarios puestos directivos y de Staff, enfocando su

atención únicamente en aquellas que habían demostrado ser provechosas, otras vendiendo líneas de producción, y otras cerrando definitivamente las plantas que les eran infructuosas a un ritmo, anteriormente nunca visto.

A partir de 1980, más de la mitad de las 1000 empresas más grandes en los Estados Unidos, tomaron medidas sobre una significativa reestructuración.

Por ejemplo, la Gulf Western, durante el periodo de 1981-1985 recurrió a más de 65 subsidios diversos con un valor de más de 4 mil millones de dólares. La IBM, cerró tres plantas domésticas e hizo un recorte de empleados y de horas extras, además de reducir su fuerza laboral estadounidense durante 1986 recortó 32,000 de una fuerza de trabajo existente de 322,000 en un esfuerzo por ahorrar 1000 millones de pesos anualmente, de los cuales, 11,600 fueron puestos directivos. Muchos de los trabajadores que dejaban la empresa eran persuadidos mediante pagos de hasta un año de salario. Kodak cesó cerca de 13,000 de sus 129,000 empleados dentro de un programa de reducción de 500 millones de dólares anuales. La unidad AIRLINES anunció el recorte de 1000 empleados o más de la cuarta parte del Staff dirigente en Chicago, como una parte del programa para ahorrar 100 millones de dólares en 1987, la CBS que aún habiendo recortado unos 1200 de sus 15,600 empleados pidió a su división noticiera que redujera 50 mil millones de dólares de sus 300 mil millones de presupuesto.

Una de las industrias más afectadas y que ha hecho los ajustes es la automotriz, por ejemplo, la General Motors ha reducido a 5.5 % de sus 578 mil trabajadores desde 1981. Ha anunciado la clausura de 12 de sus mayores plantas para

1989. La Volkswagen que ha sido afectada fuertemente, cerró su última fábrica el 14 de Junio de 1988, quedando sin trabajo 2,450 empleados y obreros.

Otro gran movimiento de la revitalización de la industria estadounidense, ha sido la avalancha de uniones y adquisiciones entre las corporaciones.

II SITUACION ACTUAL.

Encontrándose como se halla el capitalismo norteamericano en una crisis sin precedente, señalada no sólo por el ataque combinado del estancamiento y la inflación (lo que los economistas y algunos denominan como estanflación) contra la vida de los hombres y las mujeres trabajadoras, sino además por una desintegración de su industria básica. Una epidemia de cierre de fábricas ha azotado a dicho país, dejando tras ella, vidas y comunidades devastadas, por ejemplo, está una ciudad industrial llamada South Gate, donde toda actividad laboral ha sido detenida. Como esa, otras ciudades han pasado su actividad; fabriles, acererías, fábrica de automóviles y huleras por citar algunos casos. ¿Porqué han callado las fábricas? ¿Qué le ha pasado a aquel Estados Unidos donde estaban asignados el trabajo intenso y la prosperidad? En suma, ¿Cuál es el origen de la crisis actual?

Con objeto de hacer frente a las interrogantes planteadas reseñamos a continuación lo que consideramos como raíces del problema.

LAS RAICES DE LAS CRISIS.

Sus raíces se encuentran en el terreno económico en el que ahora deséansa la vida social, la economía norteamericana puede describirse con tres palabras: Monopolio, Militarismo y Trasnacionalización. De cada una de ellas pero sobre todo en combinación, es la causa profunda de la inflación y el estancamiento, de las cuales se responsabiliza entre otros al obrero, siendo el responsable directo por su falta de fibra competitiva y la creciente gordura de la comunidad comerciante norteamericana.

No se trata ya, desde hace mucho tiempo y sobre todo desde que terminó la Segunda Guerra Mundial, de una economía capitalista competitiva.

Con su aislamiento respecto de la competencia en el país y con las riendas de la economía en el extranjero hasta hace poco, las mayores corporaciones norteamericanas pudieron asegurarse ganancias crecientes a expensas de la nación. Podían, y lo hicieron, "administrar" sus precios, con practicamente ningún competidor visible, elevaron sus precios con impunidad, asegurándose un continuo flujo de ganancias sin esfuerzo.

El monopolio (o para ser precisos, el oligopolio) ha estirado al limite la conexión entre la rentabilidad y avance técnico por una parte y productividad por la otra. La ausencia de competencia al interior de los Estados Unidos ha permitido a los monopolistas embotar la agudeza tecnológica competitiva de las industrias norteamericanas. Fueron necesarias la preocupación popular, la intervención del gobierno federal y los gélidos vientos de la competencia

extranjera para que se pusieran a pensar siquiera en automóviles más eficientes en materia de gasolina. Y cuando el dólar bajó en el extranjero, y subió el precio de los autos de importación, los gigantes del automóvil simplemente subieron sus precios para ponerlos a la par.

Pero el caso de la industria del acero que en realidad es uno de los artículos de importación más competitivos, no es tan bien conocido del público norteamericano. Los diarios del acero siguieron pagando elevados dividendos a sus accionistas, y bonificaciones a sí mismos, mientras dejaban volverse obsoletas las acerías norteamericanas. Las ganancias del acero son mucho más grandes en Estados Unidos que en Japón o Alemania Occidental. Pero mientras su monopolio nacional les aseguraba ganancias continuadas, las principales compañías acereras apenas mejoraban su tecnología para la producción del acero. Todavía tienen un aspecto característico de fines del siglo pasado. Esta industria, una de las industrias básicas más concentradas del país, gasta menos del 1 % de sus ingresos en investigación y adelanto técnico.

En lugar de reinvertir en fábricas eficientes, las compañías acereras ganan millones ahora con cancelaciones de impuestos por cierre de plantas en el interior del país, y creando instalaciones en el extranjero, en paraísos de salarios bajos con regímenes represivos, como Brasil, Corea del Sur, Argentina o Taiwan.

Su desinversión en el país es ayudada y alentada, si no impulsada por los gigantes financieros de Estados Unidos. El Margan Guarantee Trust, uno de los principales accionistas de U. S. Steel, ha prestado a los acereros

japoneses 137 millones de dólares para que se expandan. Diez de los principales bancos norteamericanos han prestado un total de 593 millones de dólares a las compañías japonesas productoras de acero.

Esto es sólo sintomático de la corriente de capital trasnacional que caracteriza a las principales corporaciones y a los mayores bancos norteamericanos. Es el mundo, y no ya su país el campo "natural" de sus operaciones. Como dijo el vicepresidente ejecutivo de la Ford, Robert Stevenson: "No nos consideramos fundamentalmente una compañía norteamericana. Somos una compañía trasnacional. Llevamos muchas banderas". Lo que le ocurra a ese país y a sus instituciones no puede entrar en las decisiones de inversión y las hojas privadas de balance de las trasnacionales. Estas establecen sus presupuestos de capital y realizan sus inversiones casi sin distinguir entre las alternativas de inversión nacionales y las extranjeras, y sin preocuparse por cómo afectarán a la economía del país. Pero sí tienen buen cuidado de multiplicar sus oportunidades de comprar barato y vender caro: de comprar mano de obra barata, dinero barato y materias primas baratas en el extranjero, desde Hong Kong y Singapur hasta Sudáfrica y Chile, para elevar al máximo sus ganancias a escala mundial

Esta continua salida de capital en busca de beneficios mas grandes acelera el deterioro de su balanza de pagos y eleva el precio de las importaciones, al mismo tiempo, priva a su industria nacional del capital de inversión necesario para el desarrollo y para seguir siendo competitiva internacionalmente.

Con el surgimiento de Alemania Occidental y Japón,

así como de otras economías capitalistas postradas, de entre las ruinas de la Segunda Guerra Mundial, y con la declinación de la supremacía económica internaional norteamericana, se volvieron contra los Estados Unidos, los efectos de los monopolios, la trasnacionalización y el militarismo .

La acumulación de dolares en el extranjero, tanto de gastos militares para mantener sus bases y fuerzas armadas como la acumulación e inversión en el extranjero, debilita el dólar y empeora la inflación al interior del mismo Estados Unidos. La baja del dólar estimula el alza de sus precios "internos". Si con el dólar se puede comprar menos que con una moneda extranjera, se necesitan más dolares para pagar los bienes de importación, por lo tanto los precios de importación suben. Es más, no sólo pagan los consumidores norteamericanos más caras las importaciones, sino que sus grandes corporaciones tienden a elevar sus precios internos para ponerse a la par con el precio más alto de las importaciones.

Monopolio, militarismo y trasnacionalización. Cada una de ellas acentúo las tendencias al estancamiento y la inflación inherente a las otras. Juntas retrasaron el adelanto técnico verdadero, inflaron los precios y restringieron la inversión en la industria nacional que destruyeron frente a la competencia de las industrias renovadas de Europa y Japón. Juntos son la causa de la crisis económica que ahora enfrentan los norteamericanos. Juntos son la verdadera causa de la epidemia de cierres de fábricas y despidos persistentes que afectan a aquel país.

Estados Unidos, Símbolo del Liberalismo

El nivel de desarrollo industrial alcanzado constituye un factor fundamental para otorgar a Estados Unidos la categoría de la primera potencia económica mundial. El símbolo de esta fuerza industrial se refleja en que las 100 más importantes empresas a nivel mundial son de origen norteamericano, las cuales contribuyen a su vez con el 12 por ciento del comercio internacional. Esta situación los coloca como la potencia financiera más importante, y a su moneda como el patrón básico para cualquier negociación internacional.

A pesar de estas circunstancias, hay indicadores que muestran una cierta desindustrialización, debida al discurso liberal que se acompaña de una práctica relativamente intervencionista, como puede ser la protección aduanera y la intervención directa del Estado en materia industrial a través de los pedidos militares que realiza, por ejemplo. Este proceso de desindustrialización se debe fundamentalmente a la desviación del capital industrial —recursos financieros, plantas y equipamiento— hacia empresas concentradoras, especulativas, fusiones e inversiones en el extranjero.

Por ejemplo, entre 1956 y 1986, las inversiones en otros países pasaron de 12 mil millones a 259 mil millones de dólares; en cambio, las inversiones internas sólo pasaron de 54 mil millones a 420 mil millones de dólares.

Regiones como Nueva Inglaterra, en el norte del país, son el testimonio claro de una desindustrialización en beneficio de los estados del Sur. Otro indicador señala que la pérdida de empleos está ubicada en el sector industrial y la creación de nuevos puestos de trabajo se concentra en el sector de servicios. Además, las principales exportaciones de Japón a Estados Unidos son de bienes manufacturados, mientras que las de Estados Unidos al Japón se componen fundamentalmente de materias primas y servicios.

La política industrial ha constituido siempre un trampolín político para los partidos Demócrata y Republicano. El primero, de una tendencia claramente intervencionista; el segundo, considerando como una realidad el mercado de la libre empresa y rechazando una política industrial marcada por la intervención del Estado. Hoy en

día, las dos posiciones políticas aceptan un mismo término: competitividad industrial, mercado libre de oferta y demanda y disminución de la intervención amenazadora del Estado. Bien decía Friedman que lo que no acepta de esta realidad norteamericana es la importancia que el gobierno ha tomado en las actividades industriales y comerciales frente al crecimiento y a las libertades individuales, los cuales se ven seriamente reprimidos. Es una verdad innegable: el Estado interviene en la economía y el sector industrial de Estados Unidos.

Pero una "segunda revolución norteamericana", basada en la fuerza emprendedora, ha sido puesta en operación desde 1981, mediante una reducción de la presión fiscal, el estímulo del ahorro y de la inversión, y la reducción de los gastos públicos.

Las leyes anti-monopolísticas que exige una política liberal no han resultado muy eficientes, si se juzga la estructura industrial actual. Las grandes concentraciones son el resultado de las ofertas públicas de compra, donde se busca mucho más que un fortalecimiento industrial, realizar provechosas operaciones monetarias y especulaciones financieras. Desde hace años, las empresas norteamericanas han visto aumentar sus posibilidades de ampliar sus reservas monetarias y su disponibilidad de maniobra para invertir, prestar o concentrar sus actividades, gracias a las leyes fiscales en vigor. A pesar de que el gobierno ha favorecido el modelo de los gigantes industriales, hoy está en duda su vigencia ante una renovación completa vista como necesaria por las pequeñas y medianas empresas.

La concentración excesiva de las empresas les ha permitido alcanzar una posición determinante en los mercados nacional e internacional. Los mecanismos de regularización, que iniciaron en 1970, o los de reducción de las presiones que pesan sobre la economía de mercado, intentan restablecer la libre competencia a nivel productivo y precios dentro de una política industrial que pretende lograr una política económica más flexible. Por ejemplo, el monopolio de las telecomunicaciones tuvo que dividirse en siete empresas y aceptar la apertura de este mercado a otros competidores.

La política industrial liberal requiere de una política fiscal "basada en reducciones estimulantes", una política de "desregulación" en materia de precios y de competencia, y de un sindicalismo esencialmente contractual, pacífico y concentrado en la negociación —no en la huelga—, que ofrezca ventajas mutuas entre sindicato y empresa. Esta desindustrialización o debilitamiento general de los sindicatos representa el rechazo al "Estado providencia" en favor de una política liberal más radical.

El intervencionismo liberal norteamericano da prioridad a la reducción del déficit presupuestal, el cual, sin embargo, ha alcanzado límites inimaginables. El camino seguido se compone de un aliento al crecimiento, menos inversiones en programas de carácter social y el restablecimiento favorable de la balanza del comercio exterior. A pesar de que se espera lograr el objetivo deseado, los indicadores muestran muy pocos progresos en esta dirección.

El país defensor del liberalismo interviene, a través del Estado, en la política industrial mediante mil maneras, directas e indirectas, tales como ayudas financieras a empresas en dificultades económicas, contratos de exportación, estímulos fiscales, grandes programas armamentistas y desarrollo a la investigación.

La intervención del Estado en un clima de crisis y de desindustrialización relativa, contrastan con el discurso de política económica de tónica liberal.

Por Primera Ocasión Desde 1965

Histórico Déficit de EU con Países Comunistas

WASHINGTON, 4 (AP). Estados Unidos registró en 1987 un déficit récord en su comercio con países de gobierno comunista, informó aquí la comisión sobre Comercio Internacional.

La cifra general también fue récord el año pasado, con un total de 13.800 millones de dólares, comparados con los 11.700 de 1986, pero en 1987 Estados Unidos efectuó compras en el extranjero por valor de 2.500 millones más de lo que vendió, mientras que en 1986 ese concepto fue de 1.600 millones más.

El informe de la comisión, divulgado esta semana, indica sólo la segunda vez desde 1965 que Estados Unidos ha tenido un déficit en su comercio con países de gobierno comunista.

El déficit hubiera sido mayor de no haber sido por los subsidios del gobierno norteamericano a las ventas de trigo, un importante rubro de exportación para las naciones comunistas. Tales subsidios resultaron beneficiosos a países como la U.R.S.S., China, Polonia y Bulgaria.

Los soviéticos, en sus primeras compras desde octubre de 1985, acordaron comprar a Estados Unidos cuatro millones de toneladas del cereal con entrega previa al 30 de septiembre. Y para fines del año acordaron comprar otros 4.8 millo-

nes de toneladas. En 1987, las exportaciones norteamericanas de trigo a la Unión Soviética fueron por valor de 359 millones de dólares, se indicó.

Los subsidios estadounidenses para tales compras fueron otorgados a fin de responder a la competencia de otros abastecedores, principalmente en Europa occidental.

La comisión informante, que es una agencia independiente del gobierno norteamericano, dijo que aun cuando la Unión Soviética tuvo el año pasado una buena cosecha de cereales en general, la producción de trigo disminuyó en casi 15 por ciento, y gran parte de ese grano producido allí no era de la mejor calidad.

Por su parte, China compró en 1987 cuatro millones de toneladas de trigo, por valor de 139 millones de dólares.

Según el informe, las importaciones que Estados Unidos efectuó de países de gobierno comunista se debió casi totalmente al mayor volumen de compras a China. Más de un tercio de tales adquisiciones fueron vestimenta y otros artículos textiles, por un total de 2.500 millones de dólares, mientras que en 1986 ese concepto alcanzó a 2.100 millones de dólares.

La economía de EU.-

Informe especial

Al vetar el proyecto de Ley General de Comercio elaborado por el Congreso, el presidente Reagan manifestó: «El criterio que seguí para llegar a esta decisión fue ver si esta legislación va a crear nuevos empleos y ayudar a mantener nuestro crecimiento económico. Estoy convencido de que este proyecto de ley costaría empleos y perjudicaría nuestro crecimiento económico». En su mensaje, el presidente también se mostró opuesto a las disposiciones en el proyecto de ley de comercio que, en su opinión, dispondrían que EU negocié con sus socios comerciales el establecimiento de una institución internacional destinada a perdonar la deuda a países en desarrollo y la creación de un Consejo de Competitividad para estudiar el planeamiento de la política industrial.

Aunque el presidente Reagan elogió al Congreso por realizar «una tarea notable en cuanto a disminuir o eliminar las disposiciones más proteccionistas», agregó que «aún quedan algunas secciones del proyecto de ley que nos llevan hacia el proteccionismo».

Reagan dijo en su mensaje: «Estoy comprometido a promulgar una ley comercial responsable este año. Sé que algunos dicen que no hay tiempo para enviarme un segundo proyecto de ley después de que se mantenga mi veto; mi respuesta es que todavía le quedan muchos meses a 1982, y hay tiempo suficiente para echar a un lado el partidismo y terminar la tarea».

Por otra parte, en ocasión de su viaje a Moscú se han recordado declaraciones hechas por el presidente Reagan en mayo de 1982: «Un líder soviético dedicado al mejoramiento de la vida de la gente antes que a la expansión de sus conquistas bélicas, hallará simpatía de occidente».

Repuntan la Producción Industrial y los Precios al Mayorero en EU

- * Los Costos al Productor Subieron 0.6%, la Mayor Alza en 11 Meses
- * Aumenta la Presión Inflacionaria; Temor en el Mercado de Crédito
- * Se Recupera Nueva York, Pero Bajaron Tokio y GB; Decayó el Dólar

WASHINGTON, 15 de abril. (AP)—Los precios al por mayor registraron en marzo un aumento de 0.6 por ciento, el mayor en 11 meses, dijo el gobierno y se anticipa que el índice aumentará en los mercados financieros, los dadas existentes acerca de la solidez de la economía norteamericana.

El aumento anuló una baja de 0.2 por ciento registrada en febrero. Los precios de la energía eléctrica, que bajaban a un ritmo anual de 17 por ciento aumentaron en marzo 0.9 por ciento, en su primer incremento desde agosto, dice un informe del Departamento de Trabajo, dedicado a precios, mayo 1968.

Los precios de los alimentos, después de bajar en febrero 1.1 por ciento, aumentaron 0.7 por ciento el mes pasado. En los tres períodos sucesivos del 1968, los precios de la carne vacuna aumentaron 4.3 por ciento.

Entre enero y marzo, los precios mayoristas aumentaron a un ritmo anual de 3.1 por ciento. Si se mantuviera los 12 meses, la tasa de inflación en el total llegaría a 7 por ciento.

Los economistas dijeron que anticipaban que el informe de hoy acentuaría el impacto desfavorable que causó ayer en los mercados de acciones, bonos y moneda el anuncio del gobierno de que empeoró el déficit del comercio exterior, a pesar de la devaluación del dólar, 36 por ciento en los últimos tres años.

El promedio Industrial Dow Jones de 30 acciones industriales bajó ayer 101 puntos como reacción a esa noticia. Fue la quinta entre sus peores caídas.

En cuanto al informe de hoy, Ronald Ratslevak, economista de la Universidad estatal de Georgia que se especializa en tendencias de precios mayoristas, dijo que "la reacceleración de la inflación de los precios primarios tras una pausa de un mes puede ser recibida con cierta preocupación en los mercados de crédito".

"La naturaleza generalizada de esos cambios de precios sugiere que la presión

inflacionaria pueden estar intensificándose".

El Departamento de Trabajo al reflejar la amplitud de los aumentos de precios de marzo, dice que su índice de precios mayoristas para bienes de consumo, con excepción de los alimentos y la energía, aumentaron 0.4 por ciento mientras que el aumento de febrero fue en ese rubro de 0.3 por ciento.

Como los precios de los alimentos y la energía pueden fluctuar mucho de mes a mes, los analistas siguen los cálculos que los excluyen para tener un buen indicio sobre las presiones inflacionarias. En los primeros tres meses de 1968, los precios mayoristas de bienes, no incluidos alimentos ni energía, aumentaron a un ritmo anual de 5.7 por ciento.

La cifra de marzo hizo ascender el índice de precios mayoristas a 106.2. Esto significa que un conjunto de bienes que a nivel mayorista costaban en 1967 100 dólares, el mes pasado costaron 106.20, 30 centavos más que en febrero.

En julio 1967, los precios mayoristas subieron sólo 2.2 por ciento.

INCREMENTO INDUSTRIAL

WASHINGTON, D. C., 13 de abril. (AP).—La producción industrial estadounidense aumentó 0.1% en marzo, luego de permanecer sin cambios en febrero y con un alza revisada del 0.4% en enero, dijo hoy la Junta de la Reserva Federal (Fed).

La Fed había estimado previamente que la producción del área registraba un incremento de 0.2 por ciento en febrero y 0.3 por ciento en enero.

Los ganaderos en equipos de empresas y partes para vehículos automotrices fueron prácticamente contrarrestados por la debilidad en elementos para la construcción y bienes de consumo no automotrices, indicó la Junta.

La producción de equipos para empresas se elevó 0.8 por ciento en marzo, tras un alza de 0.2 por ciento en febrero y 0.7% en enero.

Para la producción de bienes de consumo no tuvo cambios luego de aumentos de 0.6 por ciento en febrero y 1.2 por ciento en enero. Los bienes de consumo de consumo crecieron 0.6 por ciento el mes pasado, pero los no durables cayeron 0.2 por ciento.

Las partes para automóviles registraron un avance de 8.6 millones de unidades, desde 6.1 millones en febrero y la producción de camiones se incrementó también.

NUEVA YORK

NUEVA YORK, 13 de abril. (AP).—Los precios de las acciones registraron hoy amplios altibajos en la Bolsa de Nueva York, al indicar que quizás se haya producido una estabilización después de la baja de ayer.

Los analistas dijeron que las acciones preferenciales atraxeron algunas compras por parte de los corredores que buscaban "ganga" después de la baja pronunciada ayer.

Pero también señalaron que las acciones tuvieron que enfrentarse con algunos obstáculos gracias en sus intentos por volver a subir.

El Departamento del Trabajo informó hoy que el índice de precios del productor de artículos terminados subió 0.6 por ciento en marzo. Ese aumento elevó los temores a recientes preocupaciones de una posible reactivación de las presiones inflacionarias.

Al mismo tiempo, las tasas de interés subieron por los mercados crediticios al llevar los rendimientos de los bonos del Tesoro a largo plazo a cerca de un nivel de 8.5 por ciento.

El promedio industrial Dow Jones de 30 industriales subió 8.23 para cerrar a 2,013.90, y reducir sus pérdidas de la semana a 78.26 puntos.

Las acciones perdedoras se impusieron a las ganadoras en una proporción de 9 a 5, con 261 en alza, 92 en baja y 414 inalteradas.

El volumen total de títulos negociados fue de 344.6 millones, en alza frente a los 211.81 millones de la sesión previa.

El índice compuesto de la Bolsa bajó 0.14 para cerrar a 117.00.

PREVIENDO A EMPLEADOS

NUEVA YORK, 13 de abril. (ANSA).—Los líderes del Congreso estadounidense decidieron mantener en el proyecto de Ley Comercial un procedimiento que obliga a las empresas que cierran una fábrica a dar un aviso de 60 días a los empleados.

El Parlamento se prepara así a un choque con el Presidente Reagan, quien va adelante que interrumpirá su veto sobre toda la ley, al esta contiene el controvertido artículo, sostenido por las organizaciones gremiales, pero respaldado por los empresarios.

La decisión de los legisladores de mantener la parte de la ley comercial relativa al veto sobre toda la ley, 11 a 6, se votó en un momento en que algunos exponentes del Congreso y la administración llevaban a un acuerdo de máxima para excluirla.

El grupo de diputados y senadores de mayoría está porque los representantes de la Casa Blanca el secretario del Tesoro James B.

Beck y el jefe de Gabinete, Howard Baker, entre otros, no garantizaron que el Presidente Reagan no vetara la ley si se sacaba la cláusula.

Reagan criticó otras partes de la ley, en particular una norma que obligaría a los extranjeros a divulgar informaciones más detalladas sobre sus inversiones en Estados Unidos.

LONDRES

LONDRES, 13 de abril. (AP).—Los precios de las acciones volvieron a cerrar hoy en baja, aunque se encimó de los peores niveles que tuvieron durante la jornada, estimulos por las operaciones de búsqueda de oportunidades y por rumores sobre ablandación de corporaciones que dominaron a determinadas omisiones.

El Índice Financiero Times de 100 acciones terminó con una merma de 8.6 puntos (0.5 por ciento), a 1,778.6.

El índice había abierto con una baja de 211 puntos, aunque corredores dijeron que el verdadero peor nivel de la sesión se produjo en las operaciones previas a la apertura oficial, cuando hubo una declinación de hasta 38 puntos.

El volumen operado fue de 172.9 millones de acciones, mientras que ayer fue de 517.3 millones.

Los precios tuvieron una marcada tendencia descendente desde los primeros momentos, tras la baja que hubo ayer en Wall Street, donde el promedio industrial Dow Jones perdió más de 100 puntos.

El índice Financial Times declinó 0.5 de punto para cerrar a 1,413.7.

El índice Financial Times de 20 acciones bajó 171.40 para cerrar a 1,039.7.

En Tokio el dólar cerró a 121.13 yen, con una merma de 5.02, posteriormente, figuró en Londres a 128.50 yen.

La libra esterlina costó en Londres 1,890 dólares, mientras que ayer terminó a 1,573.

Otras cotizaciones del

dólar al cierre comparados con las del fin de la jornada previa:

1,605 marcos alemanes occidentales, (1,862.5),
1,770 francos suizos,
4,623 francos franceses,
(5,679.0).

1,930 florines, (1,889.0).

1,235.50 libras, (1,211.93).

1,215 dólares canadienses,
(1,236.9).

El oro finalizó en Londres a 456.25 dólares la onza troy, un aumento de los 431.00 con que terminó ayer.

En Zurich el oro cerró a 435.50, a cinco dólares más que su precio de la sesión anterior.

Previamente en Hong Kong, el oro aumentó 8.13 dólares al cerrar a 454.91.

La plata cerró en Londres en 849 dólares la onza, a 0.06 más que su nivel de ayer al cierre.

Estados Unidos abrirá nuevas líneas de crédito con China, próximamente

Washington, Abr. 19. EFE — El comercio bilateral entre Estados Unidos y China crecerá rápidamente en los próximos años en el marco del acuerdo global que está en proceso de negociación, anunció hoy el ministro de Comercio Exterior norteamericano, Clayton Yeutter.

El alto funcionario dijo que el acuerdo textil por cuatro años contribuirá a intensificar el comercio bilateral, también mencionó la disposición del gobierno de Pekín a tomar en cuenta las preocupaciones de Estados Unidos sobre la venta de los misiles chinos «silkworm» a Irán.

Los misiles «silkworm», de fabricación china, se convirtieron en una de las armas estratégicas del arsenal iraní en la guerra del Golfo Pérsico. El acuerdo sobre textiles posibilitará a China a convertirse en uno de los principales proveedores de ropa y telas al mercado estadounidense, dijo Yeutter.

Los gobiernos de Washington y Pekín negocian un acuerdo global sobre comercio, pero todavía existen algunos aspectos sobre los que no se llegó a un consenso como el arbitraje en caso de disputas mercantiles y las garantías para los inversores norteamericanos.

Yeutter opinó que en esos aspectos «la pelota está en el campo chino» por lo que se aguarda la respuesta para progresar en las negociaciones para un tratado de comercio bilateral.

Duplicará EU sus Exportaciones en 1988

- * Incrementará sus Importaciones en Sólo 2%
- * Podrá Controlar su Desequilibrio Comercial
- * Prevé Reducirlo en 30 mil Millones de Dis.

WASHINGTON, D. C., 27 de abril (Xinhua). La tasa de crecimiento de las exportaciones estadounidenses de este año puede duplicar la de 1987, según un pronóstico del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Las exportaciones estadounidenses, descontando la inflación, pueden crecer a una tasa de 20 a 25 por ciento en 1988, mientras la tasa del año pasado fue de 11 por ciento, dijo el Departamento en su informe semestral sobre las perspectivas del comercio mundial.

Según el Departamento, las importaciones ascenderán por lo menos un dos por ciento, sin contar la inflación. Las importaciones reales se expandieron sólo un dos por ciento el año pasado.

Estas tendencias, dijo el análisis del Departamento, reducirán este año entre 20 mil millones y 30 mil millones de dólares el déficit comercial norteamericano, que el año pasado llegó a la cifra récord de 172 mil millones de dólares.

La devaluación del dólar es citada como la razón principal del posible mejoramiento en la balanza comercial. Desde su cumbre, en febrero de 1985, el valor del dólar bajó un 36 por ciento a fines de 1987.

Las exportaciones agrícolas de Estados Unidos llegarán este año a 32 mil millones de dólares, un 10 por ciento más que las de 1987, afirmó el Departamento de Comercio.

Las exportaciones agrícolas registraron un incremento de 10 por ciento y totalizaron 29 mil millones de dólares en 1987, el primer aumento en los últimos tres años, informó el Departamento.

Los factores principales del mejoramiento del comercio agrícola han sido la drástica devaluación del dólar y los efectos del alza de seguridad alimentaria de 1985, que hizo más competitivo el precio de los productos norteamericanos en los mercados mundiales y redujo la sobreproducción mundial, señaló el Departamento.

El previsto aumento de las exportaciones agrícolas en 1988 se atribuye a la reducción del suministro mundial de granos como consecuencia del mal clima y la reducción del área cultivada, así como a la fuerte demanda y los altos precios en los mercados mundiales, indicaron analistas del Departamento.

Los mayores incrementos se darán en las exportaciones de trigo y maíz, dijeron los analistas, y agregaron que la producción canadiense de trigo bajó en un cinco por ciento y la de Australia, en un 20 por ciento.

EU y Japón Toman Delantera Tecnológica

ROMA, 27 de abril (IPS). La tecnología europea "no despeja" y por el contrario, los precursores del futuro deberán ser cada día más Estados Unidos y Japón, manifestó el Partido Comunista (PCI), principal fuerza de oposición en Italia.

Norteamericanos y japoneces presentaron en 1988 cuatro patentes de invención, sobre cinco, para el desarrollo de nuevos materiales y el único en un eurobarómetro informal que forma parte de la constatación de los grandes ocupa el décimo lugar en la escala mundial.

El PCI, durante un seminario realizado ayer en la ciudad siciliana de Trapani, indicó que sobre 37 sectores de tecnología avanzada en el mundo, ninguno está en manos de empresas del viejo continente.

Antonio Cuffaro, responsable del Departamento de Investigación Científica de este partido, dijo que "en materia tecnológica, Europa viaja a dos velocidades": un norte avanzado y un sur que hace de versión de copia.

A juicio de los comunistas Italia está a mitad de camino en materia de desarrollo tecnológico, al haber aumentado la cuota de su Producto Interno Bruto (PIB) de uno por ciento a 1,5 por ciento entre 1985 y 1987, para la investigación, según datos oficiales.

El titular del Consejo Nacional de Investigaciones (CNR), Luis Ricci, declaró, sin embargo, que la península está todavía detrás de Francia y Alemania Federal que emplean 2,4 por ciento de su PIB.

"Europa no ha logrado nunca encontrar su propio sistema tecnológico", admitió Antonio Ruberti, ministro italiano de la Investigación Científica.

Ruberti señaló que el mejor ejemplo de sistema era el norteamericano, basado en el estrecho contacto entre empresas y universidades y con un masivo aporte financiero para la investigación de los sectores privados.

Agregó que los japoneses, por su parte, habían establecido una suerte de "monocultura", porque su sistema tecnológico estaba apuntado exclusivamente a la industria sin involucrar a la universidad.

Los partidarios del semanario del PCI dijeron que no hay una respuesta para Europa, pero estuvieron de acuerdo que los doce Estados que integran la Comunidad Europea (CE) deben multiplicar los fondos destinados a la investigación, por lo que solamente 2,8 por ciento de los aportes es empleado en proyectos comunes.

COLABORACION IMPORTANTE

Royal Bernardi, no obstante, subrayó que en algunos sectores existía una importante colaboración y la exploración espacial, así como la fusión nuclear eran "kitchnesses".

La cuestión de transparencia en las investigaciones fue señalada como un escollo para el deporte europeo, así como la necesaria disminución de los fondos para nuevas tecnologías militares de defensa.

Ugo Finelli, consejero científico del Italar del Ente Nacional de Energía Alternativa (ENEA), dijo que ingleses y japoneses no quieren participar en los estudios sobre la fusión nuclear, porque están en contacto con las tecnologías bélicas y por ende son "secretos".

Según Giovanni Chiarante, encargado del Departamento Cultural del PCI, "Europa debe dar lugar de compromiso a Estados Unidos y Japón y buscar espacios nuevos en materia científica".

Los representantes de las universidades se sentaron detrás de mesas de madera en un sector polvoriento del parque al sur de Perùlia, bajo casteliones con los nombres de sus agencias, breves explicaciones del trabajo que realizan y el tipo de gente que buscan para contratar.

En el globo de la Oficina de Seguridad Pública, policías uniformados y funcionarios

El director conciliante indicó que "las nuevas tecnologías como la microelectrónica, la informática, la biotecnología y la fusión nuclear, entre otras, deben ser consideradas incluso en los efectos que producen, los problemas que plantean sobre el futuro del planeta Tierra y la calidad de la vida del hombre en sociedad.

Edoardo Vicentini, senador de la izquierda independiente y vicepresidente de la comisión de Investigación Científica de la Cámara Alta, propuso concretamente que el frente del sistema tecnológico europeo esté en la universidad.

"No debe ser hegemónico, del orden un estado exclusivo, sino puesta otra vez en su estado natural que

no debería ser un tipo de investigación europea desde el siglo XIX", expresó.

A juicio de Chiarante, el sistema europeo debe estar basado en un equilibrio entre libertad y creatividad universitarias y la programación y el pragmatismo

EU Eliminará su Déficit Comercial más Pronto de lo Anticipado

LOS ANGELES, 20 de junio.—Tras las últimas cifras del déficit comercial estadounidense reportadas por el Departamento de Comercio, algunos economistas predicen lo que había parecido improbable hasta hace poco: que el desequilibrio comercial crónico de Norteamérica se está contrayendo tan rápidamente que podría virtualmente desaparecer para el año próximo.

"Creo que este es un giro que va a darse como resultado de un 'torcer' del Sr. Lawrence A. Kudlow," jefe de economía de Bear, Stearns & Co., una firma de inversión de Nueva York, y ex funcionario de la Oficina de Administración y Presupuesto del gobierno de Reagan.

Muchos economistas ya se encuentran sorprendidos por el ritmo del progreso reciente en la reducción del déficit, que ahora llega a una tasa anual de 142,600 millones de dólares. La mayoría predice que la tercera brecha comercial declinará de manera constante aproximadamente 30,000 millones de dólares cada año, hasta que las importaciones ya no excedan a las exportaciones a principios de la década de los noventa.

Estudian rápidamente los índices de crecimiento, incluyendo los nuevos signos de la semana pasada en el sentido de que la economía estadounidense experimenta un giro dramático a partir de un cambio impulsado por las compras de consumo a uno potenciado por la mano de obra —una transformación que promete continuas y fuertes ganancias de exportación en los próximos meses y reducciones adicionales en el déficit.

La más reciente pista de una situación comercial rápidamente cambiante llegó el martes, cuando el Departamento de Comercio informó que la brecha comercial estadounidense para abril ascendió a 9,890 millones de dólares, el déficit mensual más bajo desde diciembre de 1984. Aunque esos informes comerciales son importantes, para alardeos imprevisibles mes con mes, las estadísticas de abril pueden ser parte del patrón, señalaron los economistas.

Después de años de recesión económica contraria, los fabricantes estadounidenses han experimentado ganancias de exportaciones en los últimos meses dentro del extraordinario ritmo de 20% al compararse con los mismos períodos de 1984. Las importaciones, mientras tanto —que se habían un desequilibrio nivel del total del costo de consumo han crecido mucho más lentamente, aproximadamente a una tasa de 10 por ciento.

Analistas que advierten que el déficit comercial está en proceso de ser reducido dicen que si las recientes tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones se sostienen, el déficit, sobre una base mensual, podría disminuir a unos niveles finales del próximo año.

"Creo que es concebible un déficit cero para la segunda mitad de 1989, si las exportaciones continúan aumentando," declaró Edward Yardeni, instructor de economía de Prudential-Bache Securities en Nueva York.

Kudlow de Bear, Stearns estuvo de acuerdo: "Si las tendencias persisten, el déficit podría bajar más rápido en la segunda mitad de 1989 de lo que cualquiera piensa".

Mientras que el plazo se encuentra en discusión, el hecho de que la economía de la economía está cambiando no se discute.

Tras años de revulsos competitivos, los fabricantes estadounidenses disfrutaron de un suceso con la ayuda de un dólar más débil que hizo que los productos estadounidenses sean más baratos, en el extranjero y las importaciones de Japón y de Europa Occidental más caras en el extranjero.

Mientras tanto, los consumidores por su parte están retirando el dólar del comercio con el extranjero de la moneda porque simplemente no quieren pagar los precios más altos, lo que eleva las tasas de interés y los persistentes niveles financieros desde el cruce del mercado financiero del pasado mes de octubre.

El giro de la economía fue subrayado la semana pasada por las nuevas estadísticas, además del déficit comercial sorprendentemente bajo.

El miércoles, el día posterior a la presentación de los informes comerciales de abril, los funcionarios señalaron que la producción industrial ascendió 0.1% en mayo, una pista adicional en la creciente demanda extranjera por productos fabricados en Estados Unidos. El mismo día, el gobierno también reportó que las ventas al detalle de Estados Unidos —una clave del interés del público por las importaciones— ascendió un deslustrado 0.1% durante el mes.

Echando un vistazo a toda la economía, Dale W. Larson, economista del Banco de América en San Francisco, predijo un descenso gradual en el déficit comercial hasta finales de 1989, muy poco en el panorama que revela la tendencia de los últimos meses," comentó.

En realidad, existen problemas potenciales que podrían disminuir el ritmo de reducción del déficit comercial. Algunos expertos están preocupados de que la industria estadounidense, que actualmente se muestra a cerca del 57% de su capacidad, pueda no estar preparada para manejar grandes incrementos continuos en la demanda para sus productos aquí y en el exterior. Asimismo, las ventas de precio que se originan en un dólar más débil no se aplican en la frontera;

las ganancias estadounidenses a expensas de los rivales europeos y japoneses pueden ser compensadas en el futuro al elevarse la competencia de otros países en Asia y en Latinoamérica.

"Mi próximo aparato de televisión va a ser coreano, no japonés", afirmó Donald H. Straszheim, jefe de economía de Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith, una firma de inversión en Nueva York. "La gente importará lo que desee del productor con menor costo, y ese no siempre va a ser Estados Unidos".

Además, el papel del dólar sigue siendo una especie de carta al azar. Los precios de importación —los cuales, con excepción del petróleo, se elevaron cerca de 9% el año pasado debido a un dólar más débil— pueden continuar aumentando. Esto elevaría la factura estadounidense por importaciones, cuando menos a corto plazo, incluso si el número absoluto de nuevos artículos que entran al país disminuye. Además, algunos analistas se preguntan si el dólar podrá comenzar a recapturar parte de su valor perdido a medida que la perspectiva comercial estadounidense mejora, por tanto erosionándose la ventaja competitiva de Norteamérica.

"Estamos observando realmente un progreso estupendo ahora, y creo que continuaremos viendo buenos avances en el futuro —pero esto no va a seguir de una manera tan rápida", dijo Straszheim.

Algunos de los expertos que observan este cambio económico también se preguntan si el otro desequilibrio financiero estadounidense, el déficit del presupuesto federal, impedirá el progreso futuro en la eliminación de la brecha comercial.

Boskin, por ejemplo predijo que el déficit comercial mejoraría a la tasa de 25 a 30 mil millones de dólares anuales en cada uno de los próximos dos años. Sin embargo, dijo que las futuras mejoras dependerán de la reducción del déficit presupuestario, el cual continúa comprometiendo vastas cantidades de capital extranjero dentro de Estados Unidos. "Empleamos ese dinero en parte para adquirir productos extranjeros", aseguró.

Aquellos que prevén una mejora de cambio continuado tienden a centrarse en las fuerzas de la economía. Señalan, por ejemplo, que la tasa de operación actual de las fábricas estadounidenses de 83%, aunque alta, aún representa un potencial inusual en fábricas que producen maquinaria eléctrica, automóviles y otros productos.

Además sugieren que la habilidad de Norteamérica para manejar una creciente demanda exportadora está lejos de agotarse y que la nación se prepara adecuadamente para explotar las nuevas circunstancias. El Departamento de Comercio reportó a principios de este mes, por ejemplo, que los ejecutivos de negocios de Estados Unidos planeaban elevar el gasto para planta y equipo de sus compañías en 10.7% este año, una robusta ganancia en comparación con el incremento del año pasado de sólo 2.4 y del descenso de 2% del año anterior.

"¿Cómo puede decirse que estamos a la capacidad cuando hemos cerrado tantas plantas?", preguntó Kudlow. "Si las oportunidades económicas existen, estas plantas se reabrirán".

A pesar de que los analistas no están de acuerdo sobre la forma más significativa de medir el déficit comercial, lo están en cuanto a que ha exhibido una marcada, aunque irregular, tendencia a la mejora en los últimos meses, a pesar de algunos desalientos ocasionales.

Robert Ortner, subsecretario de asuntos económicos del Departamento de Comercio, dijo que la brecha, cuando se ajustó a la inflación, alcanzó su punto máximo a finales de 1983; a una tasa anual de 193 mil millones de dólares —casi dos años después de que el dólar comenzó a bajar. La tasa de 142 mil millones de este año se compara con el déficit de 1987 de 170 mil millones.

"La economía mundial comienza a moverse de nuevo hacia Estados Unidos", expresó Ortner en una entrevista.

Durante la segunda mitad de 1987, por ejemplo, el desequilibrio comercial mensual de Estados Unidos promedió 14 mil 300 millones de dólares, y desde entonces se ha venido suavizando a un promedio mensual de 11 mil 900 millones.

Ortner predijo que el déficit desaparecerá dentro de tres a seis años. Pero Yardeni de Prudential-Bache dijo que el déficit comercial puede desvanecerse mucho más rápidamente y que muchos analistas fallan en observar la importancia de los últimos informes.

"Considero que están subestimando justamente lo dinámica que es esta economía", puntualizó.

Seguirá la Venta de Autos de la VW en Norteamérica

WOLFSBURGO, 20 de junio (DPA).—Pese al cierre de la planta en Westmoreland, Pennsylvania, para el consorcio automotor alemán occidental Volkswagen (VAG) el mercado estadounidense seguirá siendo un importante mercado extranjero que absorberá unos 250,000 vehículos Volkswagen Audi cada año, de los cuales 50% proviene de producción alemana, y el resto de las plantas de Volkswagen en México y Brasil.

Así lo anunció hoy en Wolfsburgo el director de ventas, Werner F. Schmidt, que explicó que la evaluación de la moneda norteamericana jugó sólo un papel secundario en la decisión del cierre definitivo de la planta en Estados Unidos, previsto para el 14 de julio próximo.

Con el cierre de la planta en Westmoreland, añadió, se logrará un mejor aprovechamiento de la capacidad de producción en la planta alemana federal y se crean más empleos en las fábricas de México y Brasil.

Un factor decisivo, explicó, fue el descenso de las ventas a consecuencia de los crecidos costos fijos por unidad producida. Añadió que en el punto culminante de la demanda por el Volkswagen modelo Golf (Rabbit) en Estados Unidos y Caribe en México a principios de los años ochenta, la planta en Westmoreland produjo unas mil unidades diarias. Buenas ventas logró temporalmente también la versión diesel del Golf. Hoy, tras diez años de producción, ni siquiera un turno en la planta trabaja a plena capacidad.

Si bien la desviación de la producción de Westmoreland a las plantas en Alemania Federal, México y Brasil significa un aumento de los costos variables —como en el sector de transportes y de salarios—, sin embargo, es mayor y más importante el ahorro en costos fijos, destacó Schmidt.

Si bien la tecnología automovilística alemana se sigue apreciando muy alto en Estados Unidos, dijo Schmidt, sin embargo, debido a la mayor competencia internacional, la participación de automóviles alemanes en el mercado norteamericano ha disminuido de 16% en 1985 a 12% en la actualidad.

En los primeros cuatro meses del año, Volkswagen vendió unas 72,000 unidades en Estados Unidos, 6.5% más que en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, señaló Schmidt, el mercado estadounidense es cada vez más combatido, debido, por un lado, al avance de los automóviles asiáticos —sobre todo de Japón y Corea— y por el otro, por la internacionalización de la propia industria automotriz estadounidense que, según Schmidt, en sus modelos se orientan cada vez más en las normas europeas.

La fuerza de los japoneses radica, según Schmidt, en la diversidad de modelos que ofrecen, el rápido cambio de modelos y los bajos precios de venta. Otra ventaja de los japoneses y estadounidenses lo ofrecen las fusiones establecidas ya hace varios años, que permiten sobre todo un mejor aprovechamiento de los lugares de producción, de lo cual son ejemplo las de Ford-Mazda (Japón) y Kia (Corea), de General Motors-Toyota y Baewoo, así como Chrysler-Mitsubishi y Hyundai.

Añadió Schmidt que la estrategia de ventas de Volkswagen se orientó en los años pasados en el reforzamiento de su posición en el mercado europeo. En el año pasado, el consorcio VAG-Audi-Satag vendió en Europa 1.1 millones de unidades, 130,000 más que en el mercado interno alemán. En países importantes como Francia, Italia y Gran Bretaña, el consorcio duplicó las ventas desde principios de los años ochenta, convirtiéndose en el número uno de Europa.

Creció 3.6% la Economía Estadunidense en el Primer Trimestre

WASHINGTON, D. C., 23 de junio. (AP)—La economía de Estados Unidos, estimulada por un incremento de la actividad fabril en respuesta al alto nivel de las exportaciones, creció durante el primer trimestre del año en un saludable 3.6%, dijo hoy el gobierno.

El Departamento de Comercio indicó que el producto bruto nacional (PBN), que constituye el más amplio índice de la salud económica, se había incrementado a un nivel anual ajustado por temporada de 3,915 billones (B) de dólares en el periodo, en marzo, lo que significa 34,600 millones de dólares más que el trimestre anterior.

Un fuerte crecimiento en el primer trimestre había convencido al gobierno de Ronald Reagan de mejorar su proyección 1988 sobre el aumento del PBN en 3.5%. A principios de año el gobierno había pronosticado que en 1988 la economía se incrementaría en 2.9%, o

sea la misma tasa de crecimiento que en 1986 y 1987.

Si bien en esa época muchos economistas privados se mostraban pesimistas, ahora se apresuran a modificar sus predicciones.

"Nuestro rosado pronóstico no fue lo suficientemente rosado. La economía marcha aún mejor de lo que esperábamos", dijo Beryl Sprinkel, que preside el consejo de asesores económicos de la Presidencia.

Tvas el colapso que el mercado de valores sufrió en octubre pasado, muchos economistas temieron que el impacto que tuvo en la confianza de los consumidores haría que el país cayera en una recesión.

En ese cuarto trimestre los gastos del consumidor registraron una desusada baja de 2.3%. Pero en el primer trimestre de este año recuperaron su estado saludable.

Más que los gastos del consumidor, el motor que desde hace seis años impulsa la expansión de la economía norteamericana es el aumento en las ventas de exportación, impulsadas por el dólar más barato y el consiguiente aumento de la modernización y de los gastos en las empresas.

El Ciclo Expansivo en EU Todavía no da Señales de Agotamiento

WASHINGTON, D. C., 11 de Julio.—Después de 67 meses de crecimiento continuo, la economía estadounidense sobrevivió más allá del período de vida de expansiones previas en tiempos de paz, y sin embargo muestra pocos signos de envejecimiento.

La señal más reciente de vigor se presentó el viernes pasado, cuando el gobierno informó que se habían creado 246,000 empleos durante junio, lo que redujo el índice de desempleo civil a una tasa de 5.3%. "Es sorprendente", afirmó Norman Robertson, economista de Mellon Bank. "Son ganancias que uno previó, experimentar cuando la expansión se encuentra en etapas muy tempranas, y no cuando el crecimiento tiene más de cinco años".

El crecimiento continuo es todavía más notable dadas las dificultades sin precedente que han "apaleado" a la economía durante los últimos cinco años: 200,000 millones de dólares en déficits presupuestarios, 160,000 millones en déficits comerciales, recesión en el cinturón industrial, depresión en el sector petrolero, un dólar que oscila violentamente, un desplome en la bolsa de valores en un día, y ahora una sequía que amenaza todavía con secar el río Mississippi. Sin embargo, a pesar de todo, la economía sigue en crecimiento.

Este ímpetu persistente plantea en verdad serios riesgos. La inflación es creciendo inmediatamente, y un ritmo de angustia opta que si el acelerado crecimiento de los últimos seis meses continúa, la inflación empeorará, y la Reserva Federal será obligada a elevar las tasas de interés para suprimirla.

El mismo Volcker advierte que el gobierno debe adoptar "políticas adecuadas" para mantener bajo el gasto del consumidor y la inflación en caso de que la expansión vaya a continuar. Aunque rehusó discutir las políticas de la institución central públicamente, el ex jefe de la Fed, como dice, considera que son muy blandas desde los últimos dos años, período que incluye su último año en la Fed.

Alan Greenspan, el actual presidente del Consejo de la Reserva Federal, presentará sus puntos de vista de la economía cuando testifique ante el Congreso en esta semana. La Fed elevó las tasas de interés a

breve plazo por un punto porcentual completo desde marzo, y los funcionarios de la Fed señalaron que están preparados para hacer ajustes restrictivos adicionales. Sin embargo, todavía tienen esperanzas de evitar un incremento en su tasa de descuento. Además, sus cautelosas acciones desde el principio de año, señalan que evitarán el tipo de medidas precipitadas que reducirían la expansión.

También se requieren medidas para reducir el déficit presupuestario federal que contribuye a los temores del gasto excesivo. El presidente y el Congreso evitarán ciertamente este problema entre ahora y el momento de las elecciones. Sin embargo, asesores para los principales candidatos presidenciales, dijeron que el nuevo presidente resolverá el problema del presupuesto muy al principio en su primer período.

"Tengo optimismo de que tendremos las políticas necesarias", afirmó Fred Bergsten, quien dirige el Instituto para Economía Internacional, grupo de investigación establecida en Washington, D. F. "Quienquiera que sea elegido, Bush o Dukakis, despertarán a la mañana siguiente de las elecciones y comenzarán a pensar acerca de su reelección. Decidirá que es muy riesgoso proseguir cuatro años más y depender en los extráñcos para financiar nuestros déficits presupuestarios".

Los recientes progresos en exportación incrementaron las filas de aquellos que opinan que la economía estadounidense es fuerte por medio del difícil período futuro. John Markin, economista en el Instituto Empresarial Estadunidense, sola señalar que la única manera de reducir el déficit comercial en forma significativa, mediante una recesión —una cura dolorosa pero efectiva que siempre funciona porque disminuye las importaciones.

Ahora, Markin cambia de parecer: "Durante los últimos seis meses las cosas parecen componerse —dijo—. Tengo más optimismo" de que Estados Unidos pueda arreglárselas con los problemas presupuestales y comerciales sin recesión. El

reciente éxito de Estados Unidos, y sus aliados en la estabilización del dólar, atentó también a un sinnúmero de analistas.

LENTO CRECIMIENTO

Ello no quiere decir que el ajuste vaya a ser indoloro. Gobierno y país todavía deben dar servicio a su enorme deuda externa, incurrida durante el frenesí de gasto de los años ochentas. De esta manera, "aun si evitamos una recesión, advertiremos un crecimiento muy lento, en comparación con el que se experimentó en el pasado", afirmó Lawrence Chimerine, presidente de Wefá Group, firma de consultoría económica.

Además, el crecimiento en el gasto del consumidor se frenará en el futuro, a medida que la creciente producción se destine a las exportaciones. "En esta ocasión la recesión podría ocurrir más bien en el nivel de vida que en la producción —afirma Neal Soss, economista en First Boston Corp.—. Los frutos de nuestra mano de obra serán empleados para liquidar la deuda externa".

David Hale, jefe de economistas en Kemper Financial Services, está de acuerdo: "Preveemos cinco años de estancamiento en el gasto del consumidor real". Minoristas y otras industrias de servicios para el consumidor podrían enfrentar momentos difíciles.

Sin embargo, en caso de que el país pueda evitar o por lo menos aplazar las penalidades de una recesión abierta, ello será bueno. Las recesiones perjudican a muchas personas, particularmente a las que pierden sus empleos. Y una recesión sería particularmente peligrosa, debido a las debilidades en el sistema financiero del país.

Lo que explica la desusada longevidad de la expansión económica en los años ochentas? Irónicamente, el déficit comercial podría tener la clave.

Durante el auge del gasto financiero —o el déficit de principios de los ochentas, el crecimiento del gasto interno estancándose excepto considerablemente el crecimiento de la producción; las importaciones se dispararon y el déficit comercial creció. Ahora, debido a que el gasto del consumidor disminuye, ocurre lo opuesto. El crecimiento de la producción —¿prepara el crecimiento del gasto; las compañías exportan más y el déficit comercial disminuye. En efecto, el déficit permitió el aplazamiento de las amigables ondulaciones en la demanda estadounidense.

"Esta recuperación fue larga, pero lenta —indicó el economista de la Institución Brookings, Alice Rivlin—. En consecuencia, el potencial para exportaciones, a fin de cubrir la brecha dejada por la disminución del consumo, es muy estancada".

Y tal vez más importante es el comportamiento de la inflación. Lawrence Summers, de Harvard, asegura que ninguna expansión económica de la posguerra murió por envejecimiento; más bien, "terminó cuando la Reserva Federal se vio obligada a elevar las tasas de interés e impedir la inflación".

En esta ocasión, no obstante, la inflación permanece sorprendentemente dominada. Los incrementos de precios se recuperaron en meses recientes, aunque ello ocurrió moderadamente. Además, aunque la tasa de desempleo alcanzó su nivel más bajo desde 1974, los incrementos salariales permanecen restringidos y no muestran señal de espirales en los niveles salariales que pagaron a los setentas.

Al observar los diseminados comentarios acerca de "la amenaza del sobreentramiento económico", Robertson, del Mellon Bank, comentó que "actualmente tiene que admitirse que los incrementos salariales son muy modestos, y parece haber ciertos cambios estructurales en el mercado laboral y algunas modificaciones importantes en los mercados de productos. Igualmente, que redujeron significativamente la vulnerabilidad de la economía a dichos ciclos de inflación acelerada".

En parte, los cambios tal vez sean psicológicos. El trauma de las dos últimas décadas obligó a las empresas a actuar con suma cautela. Perjudicadas por la pronunciada baja en la inflación y el dólar de principios de los ochentas muestran renuencia para permitir que gastos y costos se eleven, o los inventarios excesivos se fortalezcan. Además, la baja de los sindicatos redujo su poder para elevar salarios, y la competencia extranjera impuso una nueva disciplina estricta sobre las compañías norteamericanas.

SE IMPIDEN LOS EXCESOS

Todo esto permite impedir los excesos característicos de un auge empresarial inflacionario. Y sin un auge, destacó Yardeni de Prudential-Bache, es "difícil que vayamos a experimentar la ruina".

Las tendencias demográficas también ayudan a mantener bajo el desempleo pero no generar una alta inflación. Durante los años setenta, los adolescentes del auge de bebés entraban a la economía a una tasa acelerada. Jóvenes e inexperimentados, incrementaron la tasa de desempleo. Ahora, el número de adolescentes que entra a la fuerza de trabajo es apenas la mitad de principios de los años setenta, y la tasa de desempleo declinó. Por ello, la tasa de desempleo actual de 5.3% se veía considerablemente más de desempleo entre obreros maduros —y por consiguiente menos presión— en comparación con la misma tasa de 1974.

"Hace unos cuantos años, la gente habría dicho que 6.5% era empleo total", afirmó Robert Westcott, vicepresidente de

una firma de consultoría de nombre Al-
phametrica. "Sin embargo, creo que tene-
mos que comenzar a considerar el periodo
de alta inflación de los setenta como una
aberración más que la norma. En los se-
tenta, la gente creyó que 4 ó 3.5% fue la
tasa de empleo total".

Pese a tales argumentos, la Fed perma-
nece cautelosa y tal vez concluya que
tiene que considerar un ascenso en las
tasas de interés a corto plazo, pero no
será sino hasta que aparezcan más seña-
les de aceleración salarial. El incremento
de la tasa podría ser pequeño.

Greenspan, quien tenía firmes víncu-
los con el Partido Republicano no está
dispuesto a precipitar una recesión antes
de las elecciones de noviembre —aconte-
cimiento que destruiría probablemente las
esperanzas de elección del vicepresidente
George Bush. Además, los funcionarios de
la Fed también estarán desosos de evitar
una recesión a principios del año entrante,
porque podrían destruir la oportunidad de
enfrentarse al problema presupuestario.
El Presidente y el Congreso no aproba-
rán severas reducciones del gasto o incre-
mentos tributarios frente a una recesión
grave.

Además, la fragilidad del sistema fi-
nanciero es un firme argumento para
evitar una recesión para unos cuantos
años. "Me parece que la Fed se opone
más a la recesión en comparación con
pasadas administraciones", afirmó Alan
Blinder de Princeton. Hale de Kemper
está de acuerdo: "Una recesión no es una
opción de política".

Un peligro, dijeron muchos economis-

tas, es el riesgo de una caída libre en el
dólar. Estados Unidos se convirtió en un
país cada vez más dependiente de un
flujo constante de recursos procedentes
del extranjero para financiar sus déficit
presupuestarios y comerciales. Sin embar-
go, en caso de que los inversionistas ex-
tranjeros se muestren repentinamente
renuentes a invertir más de su dinero en
Estados Unidos, el dólar podría desplomarse.
La única manera de atraer nueva-
mente a los inversionistas extranjeros
sería por medio de mayores tasas de in-
terés, situación que generaría una recesión.
Además, si Estados Unidos y sus
aliados pueden mantener estable el dólar
para principios del año entrante, el nuevo
Presidente y el Congreso tendrán opor-
tunidades de reducir el déficit presupues-
tario y comenzar a invertir la peligrosa
dependencia en los recursos extranjeros.

Además de todo, obviamente, la conti-
nua expansión requiere de buena suerte.
Nadie sabe con seguridad qué sorpresas
guardan a la economía en los próximos
años, y las sorpresas —al estilo de la
crisis petrolera de los setenta— pueden
modificar la perspectiva económica en
forma drástica. "Es audaz hacer pronós-
ticos para 1989", admitió Joelson de GE,
"y pronunciar alguno otro para 1990 es
una actitud totalmente irresponsable".

Sin embargo, de momento, por lo me-
nos, hay motivos para prever que Estados
Unidos pueda progresar en los próximos
años sin una recesión. "Es difícil" dijo
el economista de Harvard, Richard Coe-
per, "pero puede hacerse".

EU sí Puede Corregir sus Desequilibrios y Reanudar la Prosperidad

WASHINGTON, D.C., 15 de Julio.— Desafortunadamente, no hay posibilidad de que Estados Unidos vaya a adoptar medidas correctivas durante este año de elecciones. No obstante, las perspectivas para 1969 no son negativas. La fortaleza fundamental de la economía estadounidense parece que generará una dosis de restricción fiscal de manera factible. Debido a que el presupuesto se encuentra en déficit de 3.9% del PNB y la economía en un nivel de empleo casi total, dicha medida en efecto es demandada en base a aspectos internos puramente.

Políticamente, el presidente recientemente electo se centrará natural e inmediatamente en sus perspectivas para reelección, y ciertamente reconocerá que no es posible depender en el financiamiento externo para proseguir durante cuatro años más. Efectivamente el fracaso para resolver estos asuntos de manera efectiva condenaría probablemente a la Presidencia al fracaso y a un solo periodo. El precedente de Reagan señala que es recomendable llevar a cabo la reducción de consumo y cosechar las recompensas electorales de la expansión frente a enormes desequilibrios externos y presiones inflacionarias y tuvo que tratar de atenuarse en el peor momento — poco antes de que intentara reelegirse.

Paradójicamente, los demócratas podrán enterarse de este asunto más correctamente que los republicanos y tomar las medidas fiscales necesarias. Estarán menos renuentes a los incrementos tributarios, que deben ser parte de cualquier ajuste con éxito. Tendrán la capacidad suficiente para restaurar la flexibilidad para la política fiscal a fin de perseguir los programas de gasto deudados, más tarde, mientras que un sinnúmero de republicanos reciben el déficit presupuestario con beneplácito como una

forma para contrarrestar todas las propuestas de una intervención adicional del gobierno. El Congreso permanecerá democrata, por lo que un presidente demócrata tendría un terreno político más blando para llegar al acuerdo de políticas. Sin embargo, cualquiera que sea elegido presidente, hay oportunidades de que Estados Unidos vaya a comenzar su ajuste estructural para dentro de un año.

El nuevo presidente debería perseguir dicho programa en dos partes. En primer lugar debe encerrarse con el nuevo liderazgo del Congreso para convenir los cambios de política específica mediante los cuales se logrará la corrección presupuestaria. En segundo lugar, navegar a Bonn y a Tokio que Estados Unidos está listo para actuar siempre y cuando surgen "los ru pado" — por ejemplo, reducir el rápido crecimiento actual de la demanda interna en Japón e introducir dicha expansión en Alemania Occidental y por consiguiente en toda Europa (desalentar el crecimiento) podría llevarse a cabo una cambio extraordinaria para anunciar el pacto ante el mundo. Las reacciones del mercado serían efímeras; el nuevo gobierno no estaría para comenzar de la manera más firme posible.

Aun cuando se previeran dichos acontecimientos para principios de 1969, los años periódicos de la presión del mercado parecen probables en los meses venideros a pesar de la reciente fortaleza del dólar. El desafío para el resto de 1968, en la ausencia de un ajuste requerido, es encontrar formas de financiar los desequilibrios que evitan un aterrizaje forzoso para mantener abiertas las opciones para el año nuevo.

El Déficit de Cuenta Corriente, Nuevo Talón de Aquiles Para EU

WASHINGTON, D.C., 14 de julio.—La crisis internacional del oro durante principios de 1968 convenció al Congreso para aprobar el sobrecargo de impuestos sobre la renta propuesto por el Presidente Johnson, y comenzar a pagar así por la guerra de Vietnam y la Gran Sociedad. La caída libre del dólar a finales de 1978 obligó al Presidente Carter a restringir a política fiscal por primera vez y a la Reserva Federal elevar las tasas de interés, dando comienzo así al último intento exitoso para abatir la inflación de doble dígito.

Debido a que los déficit comercial y presupuestario requieren que el país pida prestado entre 10,000 y 15,000 millones de dólares al mes del resto del mundo, ¡atestiguará 1988 la tercera ocasión, con interludios de una década cada uno, en los que los sucesos externos inducen un cambio fundamental en la política económica estadounidense? La respuesta es casi ciertamente negativa. Sólo una crisis financiera extrema podría convencer a los políticos estadounidenses a efectuar un serio ataque sobre el déficit presupuestario en este año de elección. Los bancos centrales del mundo reconocen la futilidad de los intentos para disciplinar a Estados Unidos durante una campaña presidencial — así que es probable generar una cantidad adicional de 100,000 millones de dólares para financiar los déficit de Estados Unidos durante el presente año.

La crisis del dólar permanecerá probablemente en suspenso su pendiente por otros seis a doce meses. La nueva administración estadounidense tendrá que actuar de manera decisiva sobre el presupuesto a principios de 1989 con objeto de restaurar la confianza. Los mercados privados y las instituciones financieras extranjeras preferirán cuatro años más de déficit gemelos de gran tamaño y probablemente dejen de mediar a Estados Unidos en la ausencia de tales medidas. El dólar podría entrar en crisis, al elevar la inflación y las tasas de interés. La economía estaría en forma monoteleda. Seguirían después algunos disturbios financieros. Podría resultar una recesión mundial, y con ella una erupción final de la crisis deudora del Tercer Mundo y un proteccionismo mucho mayor.

DOS ASPECTOS PRINCIPALES

Dos aspectos dominan pues la perspectiva económica y financiera mundial. En primer lugar, pueden las autoridades financieras avanzar durante este año? En segundo lugar, ¿actuará Estados Unidos sobre su déficit presupuestario a principios de 1989? Las respuestas dependerán considerablemente de las percepciones del mercado de una paradoja en la perspectiva para la posición económica externa de Estados Unidos. En términos de volumen como se calcula para propósitos de PNB (en dólares de 1982), la balanza comercial estadounidense de mercancías mejorará lo suficiente para suprimir el déficit de la cuenta corriente para principios de 1990. Esto sería un hecho espectacular. El nuevo déficit fue de más de 200,000 millones cuando el dólar alcanzó la cima hace tres años. Las exportaciones fueron de sólo 60% de las importaciones, por ello tuvo que crecer más de dos veces para reducir la brecha en forma consistente.

En términos de valor, sin embargo ningún modelo respetable muestra la baja del déficit de la cuenta corriente por debajo de 100,000 millones a las tasas cambiarias actuales así como políticas nacionales. Esto se debe a que dos acontecimientos adversos compensan el volumen de merca en el orden de casi 50,000 millones cada uno para 1992: el mayor precio de importaciones, como consecuencia de la baja en el mismo dólar, y el alza constante de los costos para dar servicio a la deuda externa estadounidense (que se elevará a casi 1 billón de dólares antes de que ocurra cualquier disminución probable). Es pues esta cuenta corriente nominal la que cuenta para propósitos financieros y su continuo y profundo déficit podría desencadenar una grave crisis del dólar en cualquier momento.

La triple baja del mercado a mediados de abril, aunque breve recordó a todo mundo una vez más que tan fácilmente puede ocurrir esto. Los inversionistas vendieron dólares cada vez que su atención sea llevada hacia los enormes desequilibrios internacionales por las malas cifras comerciales mensuales, por una mayor inflación, tal vez por la perspectiva política a medida que se aproxima la elección, o por varios otros posibles factores. La baja resultante en la tasa cambiaria y el incremento de las tasas de interés, disminuyeron los precios accionarios. Esta sucesión fue la causa fundamental de la baja pronunciada en los precios de bonos estadounidenses a principios del año pasado y del Lunes Negro durante el otoño.

SUMARIA PRESION EN LA FUGA DE CAPITAL

Los bancos centrales extranjeros invirtieron cada vez que se pudo para evitar los efectos sobre la economía real. Sin embargo, no es claro que vayan a estar dispuestos a que puedan hacerlo por siempre. Además Estados Unidos debe evitar retroces de la suma de 1 billón de dólares más o menos en activos líquidos mantenidos por inversionistas extranjeros en el país. Una fuga de capital estadounidense podría sumar todavía a una mayor presión.

Estados Unidos puede retirar esta espada de Damocles que se mantiene encajada en la economía al estimular una mejora de aproximadamente 200,000 millones en su posición comercial (en términos nominales) por lo menos de 250,000 millones más — 6% del PNB — en términos reales. El déficit de la cuenta corriente todavía es de casi 150,000 millones. Los costos para dar servicio a la deuda, como se destacó ya, se elevará por casi 200,000 millones cada billón de 1982. Un déficit comercial de 200,000 millones es necesario para restaurar el equilibrio en la cuenta corriente y frenar el incremento de la deuda externa.

Un objetivo razonable será conseguir este resultado durante los próximos cinco años, desviando aproximadamente uno por ciento de la producción por año hacia la inversión comercial. Internamente, la aritmética de dicho ajuste requiere que el crecimiento del gasto interno estadunidense se mantenga por debajo del crecimiento de la producción por aproximadamente uno por ciento al año durante este período. Esto involucra el patrón de los últimos cinco años, cuando Estados Unidos incrementó su gasto interno por casi uno por ciento al año más que el crecimiento de la producción en el país. La única posible reconciliación fue el incremento consistente en el déficit comercial.

Estados Unidos invirtió también más en comparación de sus ahorros internos, y requirió la afluencia de capital externo que financió en forma simultánea la brecha comercial. Como consecuencia, Estados Unidos experimentó un cambio del acreedor más grande del mundo al deudor más grande del globo en sólo tres años. El milagro de la economía occidental se reveló: los extranjeros generaron el dinero que financió el auge del gasto norteamericano de la década actual.

DEBE SER CREÍBLE EL CONSENSO INTERNO

El potencial productivo estadunidense crece a una tasa de 2.5 a 3% al año. Aproximadamente uno por ciento de esta producción debe dirigirse para mejorar el cuadro comercial. La inversión privada también tiene que elevarse, para producir las exportaciones necesarias y los sustitutos de importaciones. En adelante, el consumo interno tendrá que crecer lentamente, al ese que así sucede. No obstante, Estados Unidos no necesita sufrir una recesión para iniciar el ajuste de producción y los empleos pueden seguir su crecimiento. El requisito interno clave es suficiente para restringir el gasto interno para liberar suficientes recursos para mejorar la balanza comercial. El crecimiento guiado por las exportaciones puede reemplazar el crecimiento guiado por el consumo.

Las estadísticas comerciales respaldan este análisis, desde que el déficit avanzó la cima en términos reales durante el tercer trimestre de 1986; las exportaciones norteamericanas se incrementaron a una tasa anual de 20 a 20 por ciento. Sin embargo, las exportaciones estadunidenses, 10 a 15% mayores, sobrepasaron 5% en volumen de comercio mundial. Es claro que los productos norteamericanos recuperaron su competitividad de precio, sin embargo, dicha demanda interna firme sigue aborrendo importaciones y limita la mejora en la balanza comercial. El problema actual es la compulsion del crecimiento económico norteamericano más que la tasa cambiaria del dólar.

La parte internacional del ajuste requerido debe ser manejada con cuidado. Si Estados Unidos va a reducir su déficit comercial por 200,000 millones, los países con excedente deben reducir sus excedentes acumulados por una cifra similar. Japan requerirá aceptar un ajuste comercial de aproximadamente 100,000 millones (incluente un excedente considerable de la cuenta corriente) debido al rápido incremento de sus ganancias de inversión como el país acreedor más grande del mundo, en acciones tal vez hasta de 500,000 millones de dólares para principios de los años noventa).

Alemania Occidental y muchos otros países de menor tamaño en Europa deben aceptar una reducción de casi 100,000 millones. Los países recientemente industrializados en Asia (NICs), particularmente Taiwán y Singapur, deberían contribuir con una suma de 30 por ciento de dólares.

Para el menor valor del dólar y la expansión de la demanda interna en Japan, tanto los ajustes externo como norteamericano acaban apenas de comenzar. No se ha considerado ni la mitad de la mejora necesaria, y requiere mucho más par fuertemente debido al reciente repunte en el valor del dólar.

En Estados Unidos es concebible que los cambios autónomos en la economía abandonen la transición. Los exasuladores podrían decidir ahorrarse más para fortalecer sus posiciones crediticias, praxiónales como parece haber ocurrido en un grado modesto el pasado otoño, y por consiguiente, reducir la necesidad de capital extranjero. Los incrementos en el gasto del gobierno ya fueron reducidos considerablemente. Sin embargo, la expansión requerida de la inversión privada empleará parte o la totalidad de recursos que tal vez vayan a liberarse.

La única técnica contable y deseable para asegurar la reducción necesaria en el gasto interno es la eliminación del componente estructural del déficit presupuestario federal. Esto equivale prácticamente al déficit presupuestario actual de ese que la economía se encuentra tan próxima al punto total. Las reducciones acumuladas de 40,000 millones al año serían un elemento necesario durante cuatro años (menores reducciones tal vez de 30,000 millones de dólares al año, harían el trabajo si los ahorros privados se mantienen en los niveles recientes).

DEBE SER CREÍBLE

Aunque la implantación de dicho programa tomara tiempo, debe ser creíble completamente para los mercados cuando se lo emprendan. Los indicadores componentes deben ser sostenibles inherentemente y tener un efecto acelerante en su presupuesto. Los criterios son satisficidos por los cambios en las formulas de pagos bajo los programas de derecho y por los incrementos tributarios orientados al consumo, que pueden ser legislados para que se mantengan en vigor durante varios años.

Si tales medidas se adoptaran en Estados Unidos y si Alemania Occidental y Japan incrementaran también su crecimiento interno de manera pronunciada cualquier baja adicional a corto plazo en la tasa cambiaria del dólar podría estar controlada en su o menos y limitado a las divisas de los países con excedente. Sin tales cambios en los fundamentos, el dólar podría deprimirse por una cantidad adicional de 20 ó 30% — a una tasa cambiaria de 100 yens y 130 marcos alemanes por dólar, o tal vez menos.

Debido a que la economía estadunidense se encuentra en un nivel de empleo casi total y la capacidad está restringida en algunas industrias, la inflación podría ascender, de manera muy pronunciada. Las tasas de interés podrían dispararse hasta tres a 5 puntos porcentuales y desencadenar una baja muy pronunciada. El ajuste comercial podría conseguirse mediante la compresión resultante de las importaciones y el mejoramiento adicional de la competitividad de precios norteamericana, sin embargo, ello se consideraría a un costo agobiante.

Además, Estados Unidos entraría a una recesión sin las herramientas de política necesarias para combatirla. El déficit presupuestario sería mucho mayor para permitir los estímulos fiscales (y sería elevado en forma pronunciada por la misma recesión). La política monetaria estaría todavía obsoleta (pérdida de fuerza mucho más tiempo de la normal). Dicho estado de cosas es muy probable en la ausencia de acciones de política económica del tipo que se han señalado anteriormente.

El Comercio Será Estratégico Para Washington

NUEVA YORK, 11 de julio.—El proyecto comercial de 1938 aprobado por la Cámara de Diputados ayer y previsto para que se convierta en ley, tendrá un impacto importante únicamente si el próximo Presidente es un número de economistas, expertos comerciales y funcionarios del gobierno.

El proyecto de ley, la primera legislación económica importante desde mediados de la década de los treinta, estimula al próximo presidente adoptar una actitud más dura que cualquiera otro de sus predecesores de la posguerra en la expansión de las exportaciones así como para reducir el déficit comercial.

El proyecto permite que el Presidente firme acuerdos con el Congreso y el público con base en cualquiera política comercial o la falta de ella que perciba. Sin embargo, no lo obliga a actuar.

"El proyecto comercial tiene el potencial de hacer un considerable bien para el comercio así como de lo contrario", afirmó R. U. Fu y Yetsu, director del Comité comercial del Comité de Medios y Armas de la Cámara, que ayudó a redactar el proyecto de ley.

Paul Krugman, economista en el Instituto Tecnológico de Massachusetts, 327 2. "Hubo mucha preocupación en Washington en el sentido de que fue importante comenzar, por lo menos, a parecer más duro en asuntos comerciales".

No obstante, el proyecto, con 1,000 páginas es significativo en el sentido de que es un reconocimiento de que el gobierno debería estar más activamente involucrado en asuntos comerciales.

"El proyecto de ley dificulta poco más al presidente en el hecho de actuar", afirmó Alan Holmes, quien es subrepresentante comercial del Presidente Reagan.

En mensaje del proyecto es que el cumplimiento de las exportaciones deberá tener el alcance de alianzas militares o tratados de paz como uno de los objetivos de política externa más importantes de la administración.

CAMBIO IMPORTANTE

Es un cambio importante. Desde la II Guerra Mundial, la seguridad nacional y las consideraciones diplomáticas tuvieron una mayor prioridad que la

apertura de los mercados para los productos norteamericanos. Sin embargo, se trata de un cambio pequeño, según expertos comerciales. Cada una de las principales disposiciones del proyecto ofrece al próximo presidente suficientes márgenes de evaluación, por lo que puede escoger o poner a un lado los asuntos comerciales.

Estos medios explican el porqué la Cámara aprobó el proyecto con tan pocas discusiones, una vez que se le suprimieron sus disposiciones más controvertidas; entre ellas una que requería que las compañías avarazaran con 60 días de anticipación a otros planes y otras que fueron consideradas como medidas proteccionistas.

La propuesta del cierre de plantas se convirtió en un proyecto aparte que fue aprobado al microscopio. La medida proteccionista que recusó la moción fue una propuesta por parte del diputado Richard A. Gephardt, demócrata por Misuri, que habría obligado al presidente a restringir las importaciones de países que tuvieran excedentes comerciales con Estados Unidos.

El proyecto, que tiene previsto ser aprobado por el Senado y firmado por el Presidente a finales de este verano, todavía supone que el libre comercio japonés, una suposición que fue un punto polémico de la política comercial estadounidense desde la II Guerra Mundial.

Las importaciones de libre comercio, como una vez que las barreras comerciales como aranceles sean suprimidas, los consumidores del país y del extranjero serán atraídos a los productos menos costosos y de mayor calidad y los fabricantes norteamericanos harán un buen papel en la competencia.

El punto de vista sobre libre comercio resta importancia a la creciente preocupación de que japoneses y europeos ignoren la importancia del libre comercio

y dan a ciertas industrias—como autos y semiconductores—una ayuda especial. hacen esto mediante tal ayuda como subvenciones, préstamos a bajo costo y restricciones sobre las importaciones.

Hubo aquellos que habrían preferido un proyecto de ley más firme que hubiera autorizado al próximo presidente a restringir el comercio, como lo hacen europeos y japoneses. Para ellos, el proyecto es un compromiso aceptable.

"Si tenemos que apegarnos a una política de libre comercio, este proyecto nos ayudará a operar un poco mejor", afirmó Clyde W. Prestowitz, ex negociante comercial de la administración de Reagan, ex editor de "The Wall Street Journal" y editor de "Commerce".

Las políticas comerciales más firmes a la lidar con los japoneses, un contrato a la ley comercial existente, por ejemplo, el proyecto requiere que el presidente tome represalias en contra de países que excluyen los productos norteamericanos de manera desigual. Si Japón, digamos, limita la compra de frutas cítricas y carne, pose a su reciente acuerdo para comprar más, la administración podría tomar represalias al limitar la venta de televisores norteamericanos en Estados Unidos.

LE PERMITE IGNORAR REPRESALIAS

Sin embargo, de manera notable, un medio de evaluación permite al presidente ignorar las represalias al puede citar un motivo muy importante para no actuar.

En el caso de frutas cítricas y carne, el gobierno del nuevo Presidente podría decidir que las represalias podrían afectar miles de millones de dólares en ventas pendientes de aeronaves estadounidenses para japoneses o tal vez irritar a un aliado, lo que podría ser peligroso las bases militares, estacionamientos en Japón.

"En las manos de un Presidente que no muestre seriedad acerca del comercio, el proyecto no lo obligaría a actuar", afirmó Jeff Faux, director del Instituto de Política Económica, que favorece una firme política comercial. "Sin embargo, en manos de alguien comprometido a tomar medidas comerciales, este proyecto tiene aspectos útiles".

Aun así, otras disposiciones importantes en el proyecto de ley alertan al próximo Presidente a actuar de manera más enérgica.

mente, muchas de ellas tienen manera de evadirse. Por ejemplo, el representante especial de comercio, así como Clayton K. Yeutter, tiene autoridad para actuar sobre un artículo de asuntos comerciales en un momento que recibirá al Presidente para tomar medidas, como debe hacerlo ahora.

El propósito de esto es no evitar las presiones que descienden en el Presidente, una vez que la reclamación comercial llega a su escritorio.

Una república propuesta en un contrato a Francia, por ejemplo, podría ser archivée en la Oficina Oval debido a que el secretario de Estado se opone a las medidas que perjudicarían las relaciones franco-estadounidenses.

Sin embargo, la evasión en esa disposición es que las acciones del representante de comercio están sujetas a la discreción del "presidente". Eso significa, efectivamente, que cada acción represaliada puede ser de, a través la Oficina Oval.

PREVIENE A SOCIOS

No obstante, la disposición fortalece la posición del representante de comer-

cio al presionar a nuestros socios comerciales para que negocien con él en lugar de tener que dirigirse a él mediante la Casa Blanca", indicó Prestowitz.

El proyecto comercial especifica que el Congreso tendrá que aprobar o rechazar un acuerdo en su totalidad, sin intentar reformarlo o aplazar su acción, como puede hacerlo ahora.

Otras disposiciones servirán para dificultar al Presidente el compromiso sobre asuntos comerciales —al obligarlo principalmente a que informe con más frecuencia sobre sus acciones.

Si el Presidente no toma represalias en contra de prácticas comerciales desleales, debe explicar por qué de manera pública dentro de un periodo dado.

Bajo la legislación comercial existente, no se especifican ni represalias, explicaciones ni fechas límites.

Las reclamaciones sobre prácticas comerciales desleales pueden ser ignoradas, una práctica común presidencial hasta que Reagan no adoptó una política comercial más activista hace tres años, al iniciar un número de acciones debido al creciente déficit comercial.

"El proyecto de ley es una señal de que el Con-

greso desea una política comercial más activista del Presidente", indicó Robert Z. Lawrence de la Institución Brookings.

Aunque el proyecto de ley no es un cambio dramático a partir de la legislación comercial existente, algunos la consideran como un pequeño paso "hacia un comercio dirigido".

Esto significa principalmente que el gobierno estadounidense establecería finalmente objetivos de exportación e importación para un sinnúmero de productos en colaboración con otros gobiernos.

La suposición en comercio dirigido es que la producción mundial de carros, aceros, aluminio, semiconductores, computadoras, granos y otros bienes de importancia excede los niveles de consumo, por lo que deben efectuarse acuerdos internacionales para racionar la producción y dividir a los mercados del mundo.

Volkswagen Cerró su Última Fábrica en Estados Unidos

NEW STANTON, Estados Unidos, 14 de julio (UPI).— Volkswagen of America cerró hoy su única fábrica en Estados Unidos y luego que el último auto —número un millón 197 mil 411— salió de la línea de montaje, quedaron sin trabajo 2 mil 450 empleados y obreros.

"Quisiera que todos los políticos de Washington, D.C., estuvieran aquí, y todos los gerentes de plantas del país", dijo Ron Dinsmore, jefe de la seccional 2055 del Sindicato de Trabajadores del Automóvil. "La gente debiera estar aquí para ver esto".

Los entristecidos trabajadores, que ganaban un promedio de 14 dólares por hora y recibirán pagos por despido de hasta 7 mil dólares, se palmeaban y daban adiós.

Las pobres ventas de los modelos Golf y Jetta forzaron al cierre, dijo la empresa.

El Sector de los Automóviles aún Optimista

BRADLEY A. STEBTZ,
de AP-Dow Jones

NEUVA YORK, 11 de julio.—Los fabricantes estadounidenses de autos se ajustan con cauteloso optimismo a los planes de producción del tercer trimestre, lo que señala que advierten oportunidades de una baja económica en lo que resta del presente año.

Los ocho productores de autos más importantes tienen previsto fabricar 1.5 millones de autos entre el primero de julio y el 30 de septiembre, un incremento de 12% a partir de la producción correspondiente al tercer trimestre de 1987, que bajó debido a los enormes inventarios de autos sin vender. Los fabricantes incrementaron sus pronósticos de producción correspondientes al tercer trimestre de este año a partir del mes pasado de manera ligera.

"Los factores básicos determinantes en la economía son tales, que no advertimos motivo para anticipar una recesión", indicó el presidente de Ford Motor Co., Donald A. Petersen recientemente. Sin embargo, Ford y otros fabricantes de autos no suprimen sus intervenciones de descauce en los planes de producción. "Sus programas parecen razonables" y evitan de problemas, dijo David Healy, analista de la industria automotriz con Drexel Burnham Lambert Inc. "Claramente no parecen muy agresivos".

General Motors Corp. (GM) incrementó su pronóstico de producción del tercer trimestre por 5,000 autos a partir de hace un mes, mientras que Ford elevó sus cálculos por 4,000

unidades. Chrysler disminuyó sus proyecciones para el trimestre en 5,500 a 109,000 vehículos, debido a los retrasos en su planta que reconstruyó en Newark, Delaware, misma que fabrica autos medianos. Chrysler disminuyó su proyección correspondiente al trimestre por 4,000 unidades en comparación con los cálculos efectuados el mes anterior debido a que reprogramó algunas de las presentaciones de nuevos modelos.

A continuación se presentan los pronósticos actuales de la producción automotriz en Estados Unidos para el tercer trimestre:

	1988	1987
GM	733,000	662,072
Ford	306,000	316,214
Chrysler	106,000	211,131
Honda	89,600	72,817
Mazda	54,100	400
VW	3,400	3,292
Toyota	13,400	11,311
Nissan	30,928	29,491
Total	1,508,611	1,340,349

% de Cambio

110 --
3.7 "
8.5 "
31.4 "
12.5 --
19.9 --
4.8 +
12.6 +

Las cifras de Mazda Ma-

tor Corp. representan la producción del Probe de Ford y el Mazda MX-6 en la planta de Flat Rock, Michigan. Las cifras de Toyota Motor Corp. representan la producción en The New United Motor Manufacturing Inc. en Fremont, California. Las cifras precisas de producción de la planta recientemente abierta de Toyota en Georgetown, Kentucky no se disponen aún.

Los planes de producción de camiones ligeros correspondientes al tercer trimestre se incrementaron a 850 vehículos, es decir, casi 1% en el mes pasado, aunque Nissan America Co. tiene previsto reducir su producción de camionetas correspondiente al tercer trimestre en 1,600 unidades, de 51,700 a 49,900 unidades.

El Salario Mínimo Diario en EU

Equivalente a 65 mil Pesos

Las diferencias en el consumo entre la población mexicana y estadounidense seguirán indefinidamente porque parten de las circunstancias económicas de cada país y no se podrá llegar al alineamiento, debido a que los precios enmarcados en espirales inflacionarias distintas son muy opuestos.

No es posible el alineamiento de la economía mexicana a la del vecino país y mucho menos el de los precios. Estados Unidos ha registrado en el último sexenio una inflación anual promedio del 3.7 por ciento, en tanto que en México ha sido del 94.6 por ciento.

Esa circunstancia marca la pauta de los precios y, por lo tanto, del consumo entre ambos países. Define, también, los diferentes salarios. Mientras que un trabajador mexicano con salario mínimo recibe 8 mil pesos al día, uno norteamericano percibe 65 mil 240 pesos.

Mensualmente, el abismo entre los dos salarios es más profundo. Los 28 dólares diarios del salario mínimo norteamericano se traducen en casi dos millones de pesos en el vecino país. A razón de ese promedio se enfrentan los 240 mil pesos mexicanos frente al millón 957 mil 200 pesos en Estados Unidos.

El salario mínimo mexicano -medido en dólares- ha bajado considerablemente desde 1976, cuando comienza a caer en picada. En aquel año equivalía a 6.29 dólares y ahora representa sólo 3.4 dólares.

El raquítico salario mínimo de México y los excesivos incrementos de precios hacen impensable el alineamiento con salarios, precios y costos de Estados Unidos, a pesar de que la actual apertura comercial busca en su estrategia igualar los costos de producción a los niveles internacionales, en los que el margen estadounidense es tomado como base principal.

Por ello, los precios de las mercancías mexicanas y norteamericanas tienen amplias diferencias. Uno de los casos más notables es el costo de los automóviles. El auto estadounidense más económico vale 11.6 millones de pesos (3 mil dólares) y el mexicano cuesta 24.5 millones de pesos.

SALARIOS MUY DIFERENTES

El promedio actual del salario mínimo estadounidense, recibido por cualquier trabajador no calificado, es de 3.5 dólares la hora (8 mil 155 pesos), lo que representa 155 pesos más que lo que obtiene un trabajador mexicano de salario mínimo en todo un día de trabajo.

De esta forma, lo que un trabajador estadounidense gana en 59 minutos uno mexicano lo percibe en 8 horas. La diferencia en el pago a la fuerza de trabajo en los dos países difiere como parte de las oposiciones económicas.

Medido en dólares, el minisalario mexicano ha descendido considerablemente desde 1986, cuando comienza a caer el salario, y la situación se ha agravado en este sexenio. De acuerdo con las múltiples devaluaciones, la participación del salario mexicano en el estadounidense ha bajado drásticamente, aunque ahora se mantiene estable por los efectos de la estabilidad en la paridad del peso frente al dólar.

A principios de 1976, cuando el dólar costaba 12.50 pesos, el salario mínimo de México (78.60 pesos diarios) equivalía a 6.29 dólares. Al finalizar ese mismo año, cuando el dólar ya costaba 19.95 pesos y el minisalario era de 96.70 pesos, la proporción bajó a 4.85 dólares.

Actualmente, con un minisalario de 8 mil pesos y una paridad promedio de 2 mil 330 pesos cada dólar, el salario mínimo de México representa sólo 3.4 dólares.

De acuerdo a estas cifras, se desprende que se ha determinado un salario mínimo para los trabajadores mexicanos inferior al que gana un trabajador en Estados Unidos desempeñando cualquier trabajo no calificado y que es de aproximadamente 3.5 dólares la hora.

Esta relación pudiera no tomarse en cuenta, argumentando que los precios de las mercancías mexicanas son inferiores a los de Estados Unidos. Sin embargo, no es así. Varios productos mexicanos son más caros nominal y realmente que los de Norteamérica, y por ello el consumo de aquí está más castigado.

- *Un obrero gana en una hora lo que en México se gana en 8*
- *Allá, la inflación promedio de 3.7% anual; aquí, de 94.6%*
- *Imposible un alineamiento de precios en ambos países*

Alfredo Márquez

INFLACIONES MUY DIFERENTES

Las dos economías, ahora entrampadas por sus respectivas crisis, fomentan diferentes variables. La más general, y que explica las diferencias en precios y consumos, es la inflación.

Las actuales tasas de crecimiento anual de precios en Estados Unidos se lograron en México, pero a principios de la década de los setenta. A partir de 1976, cuando inició el gobierno loperportillista, las inflaciones mexicanas son más altas.

El promedio anual de las inflaciones mexicana y estadounidense en el último sexenio ha sido de 94.6 y 3.7 por ciento, respectivamente.

En México, la inflación de 1982 fue de 98.9 por ciento; 1983, 80.8; 1984, 59.2; 1985, 63.7; 1986, 105.7, y 1987, 159.2.

En Estados Unidos fue de 6.1 por ciento en 1982; 3.8, 1983; 4.0, 1984; 3.8, 1985; 1.1, 1986, y 4.3 en 1987.

Las diferentes inflaciones se reflejan en las pautas de consumo, causadas por la cultura nacional de cada país y por los distintos precios.

PRECIOS MUY DIFERENTES

Los precios diferenciales entre ambas economías provocan notables diferencias. Un trabajador norteamericano puede fácilmente triplicar el consumo de los mexicanos, pero un trabajador nacional difícilmente puede adquirir todo lo que compra una persona en Estados Unidos.

Aunque Estados Unidos cuenta con ciudades caras, otras con precios regulares y otras con costos un poco más bajos, los promedios de los valores de las mercancías no reflejan diferencias altas. Un trabajador mexicano puede subirse a un camión en el Distrito Federal y pagar cien pesos por el viaje, pero en Monterrey deberá pagar 600 pesos y en Estados Unidos el boleto se cotiza en un dólar, 2 mil 330 pesos.

Empero, las diferencias se notan más en el precio de los taxis. En proporción de dos a uno, en Estados Unidos un viaje promedio cuesta 7 dólares (16 mil 310 pesos), pero eso mismo puede cobrar un

taxista mexicano si lleva a una persona de La Villa a San Ángel.

Ahora que si se piensa en un auto propio, la situación se dificulta mucho para los mexicanos. El auto pequeño, nuevo, más barato, se ubica en aproximadamente 24 millones de pesos y en Estados Unidos se vende en 5 mil dólares (11.6 millones de pesos).

Cualquier estadounidense usa un tiempo su coche, lo cambia por otro nuevo, y el usado, con alguna pequeña raspadura, lo vende a la mitad del precio que le costó. Aquí no sucede así, los coches viejos también están muy caros. Un volkswagen de hace diez años cuesta 5 millones de pesos.

La renta de la vivienda no es muy barata en los dos países. Por un pequeño departamento de dos recámaras en alguna zona no tan popular de la ciudad de México es necesario pagar entre 250 y 300 mil pesos, más de un salario mínimo mensual. Para los estadounidenses, el costo es de 220 dólares (512 mil 500 pesos), aunque debemos recordar que una habitación de ese tipo no la alquila un trabajador con salario mínimo.

La ropa sí tiene precios muy bajos. Una playera cuesta 16 mil 310 pesos, una camisa 35 mil pesos y un pantalón, 45 mil. Pero es necesario advertir que estos precios son de Estados Unidos y no de México, aunque aquí son similares, con la diferencia notable que existe en los salarios.

CONSUMOS MUY DIFERENTES

La inflación, los precios y los salarios hacen la diferencia, pero también la fomentan las culturas de consumo y consumismo en los dos países y las facilidades o dificultades para realizarla.

La inflación promueve que en Estados Unidos puedan comprarse coches, refrigeradores y hornos de microondas hasta en seis años de plazo sin intereses altos, porque los movimientos de precios no son tan profundos.

Los enganches representan sólo un pequeño porcentaje del precio total y no es necesario ahorrar tanto tiempo. Los estadounidenses compran grandes volúmenes de alimentos congelados para almacenar.

los. Van al supermercado y compran chícharos, zanahorias, papas, frutas, comidas ya preparadas, y las meten al congelador.

Por el contrario, en México los plazos para pagar en abonos son reducidos, los intereses altos y el pulverizado salario mínimo no permite comprar grandes cantidades para almacenarlas.

La cultura consumista de los estadounidenses provoca una "industria del desecho". Cuentan con un amplio mercado de productos de segunda mano: coches, muebles, ropa y otros productos son desalojados después de un pequeño tiempo, para volver a comprar cosas nuevas.

Los mexicanos también contamos con un mercado de segunda mano, pero los precios no son tan bajos y las mercancías se cotizan también a precios altos.

Las diferencias entre las variables económicas, reflejadas fundamentalmente en precios y salarios, que rodean al consumo y al consumismo, promueven que la calidad de vida en los dos países también sea distinta. Aquí, es necesario reiterarlo, la alimentación se encuentra deteriorada, de tal manera que 35 millones de mexicanos se ubican en el bloque de los desnutridos y 19 millones tienen muy bajo nivel nutricional. No se consumen los mínimos nutrientes requeridos para una salud física y mental satisfactoria.

Los precios diferenciales de todas las mercancías, incluida la fuerza de trabajo y la asimetría entre las dos economías, promueven el incumplimiento de la meta de alinear la economía mexicana a la estadounidense, expresada en una economía "más abierta al exterior para no quedarnos rezagados".

Inflación

	México	Estados Unidos
1982	98.9	6.1
1983	80.3	3.8
1984	59.2	4.0
1985	83.7	3.8
1986	105.7	1.1
1987	159.2	4.3

Salario Mínimo en Dólares

Año	Tipo de cambio	Salario mínimo en el Distrito Federal	Salario Mínimo en dólares en EU
1976	12.50	78.6	6.29
1978	19.95	95.70	4.85
1982	148.50	364.00	2.45
1985	447.50	1 250.00	2.79
1987	2 300.00	6 470.00	2.81
1988	2 330.00	8 000.00	3.43

*Año de la desvalorización. Para los demás períodos se consideró el correspondiente al finalizar el año.

Ganaron 450 mdd las Acereras más

Importantes de EU en Tres Meses

Las ocho empresas acereras más importantes de Estados Unidos reportaron utilidades por 450 millones de dólares en los primeros tres meses del año, gracias a las medidas proteccionistas impuestas al acero extranjero, incluido el mexicano.

Lo anterior se desprende de un estudio realizado por el grupo industrial Sidermex, en donde se asienta que la industria siderúrgica norteamericana está registrando el mayor monto de ganancias para un primer trimestre de año desde 1979.

Entre los principales factores que han intervenido para que se presente esa situación destacan en orden de importancia: las restricciones al acero extranjero, la fuerte demanda y los cortes en la capacidad que han causado escasez de muchos productos acereros. La debilidad del dólar también ha influido en el repunte de las manufacturas y los bienes de capital.

Consecuentemente, añade el texto, los precios han subido y se prevé que alcancen

un crecimiento de 8 por ciento en este año, y se ubiquen en 318 dólares por tonelada, luego de que en 1987 tenían un precio de 480 dólares.

Uno de los ejemplos más significativos es el de la empresa Bethlehem Steel Corp, la acerera número tres de la nación estadounidense, la cual estará en condiciones de pagar 22 millones 500 mil dólares de adeudos a los poseedores de acciones preferenciales, gracias a su fuerte hoja de balance y la mejoría de sus perspectivas financieras.

Sin embargo, el efecto negativo se presenta en las empresas extranjeras que tienen su principal mercado en ese país. Tal es el caso de la industria acerera mexicana, que exporta una buena parte de su producción.

En consecuencia, las medidas proteccionistas frenan el flujo constante del acero mexicano a Estados Unidos y es previsible que se acentúen en lo que resta del año provocando problemas económicos al país.

III.- REMODERNIZACION.

El gran movimiento de la revitalización de la industria. Ha sido la avalancha de uniones y adquisiciones entre las corporaciones estadounidenses, que realmente ha venido a transformar y a redistribuir la industria en los E.U. durante 1985. Las compañías fueron adquiridas total o parcialmente a un frenético ritmo de 11 diarias, lo cual sumaba para finales de este año más de 3,000, representando un valor muy superior a 125 mil millones de dolares, alcanzado en 1984. Para 1986 la cifra entre uniones y adquisiciones superó las 4,000, logrando un valor récord de 196 mil millones de dolares. En muchos casos después de que la adquisición ha sido efectuada, la compañía absorbida elimina la duplicación del Staff y las divisiones improductivas. En otros casos el agrupamiento ha servido para compartir gastos de inversión en investigación y desarrollo.

Otras industrias optaron por comprar sus partes y componentes de sus productos en el extranjero y otras por desplazar sus facilidades de producción hacia el extranjero, buscando obtener ventajas del menor costo de la mano de obra y de los costos de las materias primas, lo cual en el futuro afectaría el crecimiento de la economía estadounidense, pues además de implicar otros factores, privaría a los estadounidenses de esos empleos, hoy en día, cerca del 16 % de las partes para la construcción de carros en E.U., abarcando motores, hasta transmisiones, son construídas en el extranjero y según un estudio, se proyecta que el porcentaje alcanzará el 28 % para 1995.

Para otras empresas la decisión fué la de lanzarse

adelante con una solución muy prometedora la automatización tendría que aprovechar los adelantos estadounidenses en alta tecnología al salir en conjunto para construir la "Fábrica del Futuro", en la que la costosa y falible mano de obra humana sería reemplazada por filas de robots disciplinados meticulosamente. Un sinnúmero de firmas lo hicieron, sin embargo la General Motors destinó 40 mil millones de dolares en un intento gigantesco para modernizar y reemplazar cada una de sus plantas.

General Electric e International Business Machines (IBM). Entre otras firmas aprendieron que automatización a gran escala puede más que compensarse por enormes incrementos en los costos fijos de capital. Lutz considera que "aún si la intervención de la mano de obra es nula, el costo de capital puede ser mortal".

Es frecuente escuchar a los expertos ahora, acerca de "enfoques integrales y soluciones totales que destacan mejorías simultáneas en las relaciones laborales, inversión en planta, control de inventarios, diseño y calidad del producto, así como acuerdos de contratación, todos ellos con un ojo vigente en los costos.

Algunas compañías han emprendido además medidas de suma importancia como la racionalización de las relaciones con proveedores de componentes y con subcontratistas. En lugar de llevar a cabo frecuentes subastas entre un sinnúmero de postores y decidiendo simplemente con base en el precio, las compañías otorgan contratos a más largo plazo con grupos de proveedores de menor tamaño y procurar involucrarlos para que acepten una mayor responsabilidad y aseguren la calidad de los productos que suministran.

Un aspecto muy importante a destacar es el incremento que a partir de 1980 las corporaciones han hecho en el gasto dedicado a la investigación y desarrollo representando 3 veces lo que fuera para las dos décadas anteriores.

Pero por otro lado, la economía norteamericana sigue siendo la más grande, importante y poderosa del mundo. Su producto nacional per-cápita, es uno de los más elevados a nivel mundial lo que junto a su gran mercado, lo ha hecho la producción total de la economía de Estados Unidos de 3,795 millones de dolares en 1987 continúa siendo la mayor a escala internacional, a la vez que el producto por trabajador es mayor al de todos los demás países industrializados.

Estados Unidos, es el mercado más grande y homogéneo del mundo, y por lo mismo, uno de los más competitivos la mayoría de los productos extranjeros venden en este mercado para mantener y elevar su competitividad en términos internacionales. La atracción que ejerce el mercado norteamericano.

La creciente concentración de compañías multinacionales en este país, producto de la accesibilidad y tamaño del mercado, así como de los altos niveles de seguridad financiera, lo han convertido en un importante receptor de inversión extranjera proveniente principalmente de Japón, Gran Bretaña y Alemania Federal.

Sin embargo los elevados déficits comerciales norteamericanos reflejan la depresión de varios sectores industriales tradicionales como de acero, textiles,

maquinaria pesada, etcétera. Generándose una fuerte presión política para revertir la tendencia. Estados Unidos ha reaccionado, por un lado presionando a los países con elevados superávits para que incrementen sus importaciones (lo cual supone mayor estímulo económico para mantener la demanda global) y por otro, favoreciendo la devaluación de su moneda y haciendo esfuerzos por restringir el gasto gubernamental. A partir de marzo de 1985, el dólar se ha depreciado en un 33 por ciento en promedio, en tanto que ha caído en un 48 por ciento contra el marco alemán y en un 46 por ciento contra el yen. Los resultados a la fecha han sido muy pobres, aunque sí se ha reducido la tasa de crecimiento del déficit comercial. La persistencia del alto déficit del sector público en 1986 fué de 221 mil millones de dólares (5.2 por ciento del producto), aunque disminuyó a 148 mil millones en 1987 (3.3 por ciento del producto) y para 1988 se espera que llegue a 130 mil millones mediante un crecimiento más lento en los gastos de defensa y en los programas sociales.

Sin embargo, aún cuando algunas industrias han observado mejorías y en algunos casos han repuntado en sectores, los plásticos, químico, papel, aeronaves, máquinas herramientas, etc., la estructura industrial estadounidense aún se encuentra débil, pues la mayor parte de estas mejorías observadas últimamente, se han debido en gran parte por factores externos como la devaluación del dólar, las severas medidas proteccionistas impuestas a los productos extranjeros, aumento en la demanda del producto.

Por primera vez en cerca de cuatro décadas el crecimiento en la productividad (por hora), que tuvieron las manufacturas estadounidenses para 1986 sobrepasaron

significativamente a las obtenidas por 9 de las naciones más industrializadas en el exterior, siendo de 2.8 para Japón y 1 para Alemania Federal, asimismo el volumen de exportación manufacturera tuvo un incremento del 30 % durante el período de 1986, el cual se ha visto pronunciado en 1986 e incrementado en 1987, debido básicamente a la fuerte devaluación que el dólar ha sufrido durante los últimos años. Esto lo podemos observar si comparamos el volumen de exportación durante el primer trimestre de 1986, el cual se incrementó en un 5.9 % para el mismo trimestre de 1987, en el que el volumen de exportaciones fué de 56,150 millones de dólares. De este modo, la manufactura continúa contribuyendo robustamente en un 22 % al PNB como lo ha hecho durante los últimos treinta años.

SITUACION TECNOLOGICA.

La industria de alta tecnología es una de las más competitivas a nivel internacional nunca como ahora, Estados Unidos había sido retado en ese campo tradicionalmente considerado como suyo, si bien Estados Unidos aún posee la mayor proporción de exportaciones de alta tecnología el crecimiento de las exportaciones japonesas es impresionante. La calidad y diversidad de su sistema estadounidense universitario estrechamente ligado a la industria, no tienen paralelo en ningún otro país. Las firmas estadounidenses disponen solamente para investigación y desarrollo recursos que representan el triple de sus similares japoneses (67 millones de dólares en 1984).

Estados Unidos, por su parte, sigue siendo líder en comunicaciones y electrónica, automatización de oficinas y artillería, computación y tecnología aeroespacial (de hecho, son las únicas industrias que han incrementado su participación en el mercado). Para Japón existen áreas en las que no tiene posibilidad de competir exitosamente a nivel internacional particularmente en aquellas relacionadas con la defensa o muy dependientes de materias primas (como petroquímica avanzada), sin embargo, ha comenzado a incursionar con éxito en industria de lasser, "Software" e ingeniería integrada de computación, en donde la preeminencia norteamericana nunca había sido cuestionada ni amenazada.

Dentro del desarrollo de alta tecnología los Estados Unidos aún tienen el liderazgo, pero otras naciones están acercándose. Sin embargo Japón y Europa están a la par en desarrollo aplicado.

TENDENCIAS POSIBLES HACIA EL FUTURO.

Se espera que a principio del siglo XXI Estados Unidos tendrá un producto mundial de 27.6 por ciento con crecimiento de entre 3.0 % y 7.7 por ciento promedio actual.

Asimismo los principales mercados de consumo tenderán cada vez más a concentrarse . A la reducida población europea pero, más aún, al gran poder adquisitivo norteamericano, a la apertura de nuevos mercados como el que potencialmente traerá consigo la integración al mercado interna

cional de la República Popular China.

Por su parte, Estados Unidos cuenta con mayores recursos humanos en investigación científica, financiamiento flexible. Un gran mercado doméstico con amplio poder adquisitivo, una gran capacidad innovadora y capital de riesgo disponible para inversiones de alta tecnología.

Asimismo Estados Unidos parece haberse convertido en un país en venta. La propiedad extranjera en Estados Unidos; desde bienes raíces hasta valores, totalizó la impresionante cantidad de 1.33 billones de dólares en 1986 lo cual representa un aumento del 25.5 por ciento respecto del año anterior, los inversionistas extranjeros actualmente son dueños del 46 % de los bienes raíces comerciales en el centro de los Angeles, del 39 % en el de Houston, del 32 % en el de Minneapolis y del 21 por ciento en el de Manhattan.

La razón del apresuramiento a comprar son bastante claras: durante los tres años pasados, el dólar norteamericano ha perdido más del 50 por ciento de su valor respecto a las principales divisas, como el Yen japonés, el marco alemán occidental y la libra inglesa. El resultado es que casi cualquier cosa con precio en dólares aparece como una atractiva ganga para los tenedores de divisas más fuertes.

Se espera que E. U. se convierta en un país-vendedor de alta tecnología que es una de las más competitivas a nivel internacional.

J A P O N .

ANTECEDENTES.

Se considera que el desarrollo moderno del Japón se inició desde el siglo XIX con la restauración de la dinastía MEIJI, los dirigentes del MEIJI haciendo un análisis de su situación se dieron cuenta que vivían en un gran aislamiento dentro del campo científico y tecnológico, encontrándose en un grave atraso. A través del mercantilismo empezaron a estimular la industrialización bajo dos consideraciones:

- 1) Creación de una industria moderna por medio de plantas piloto y otras empresas gubernamentales.
- 2) Estímulo de la inversión del sector privado a través de créditos y subsidios.

El gobierno tomó el control sobre las industrias más importantes e inició el desarrollo de la industria pesada. La relación estrecha entre el gobierno y el sector industrial dió un carácter particular a la modernización japonesa, en la que se consideró una transformación total.

Por problemas de tipo financiero durante los años de 1860 a 1866 bajo la promulgación de una ley el gobierno se vió en la necesidad de suspender la contratación de extranjeros, reducir los gastos de los estudiantes japoneses que se encontraban en el extranjero y de poner en venta varias plantas modelo bajo las siguientes políticas:

- 1) Venta de plantas modelo no estratégicas que operaban con mayor déficit.
- 2) Seleccionar a los compradores más capaces desde un punto de vista más tecnológico que financiero.

Con ésto el gobierno japonés pretende darle mayor impulso a la tecnología.

Al transcurrir los años, la industria fué concentrándose en unas cuantas compañías, creándose así la llamada "ZAIBATSU", la cual tenía estrecha relación con el gobierno durante el período MEIJI (1868-1912).

En este período se le dió un gran impulso a la industria ligera y además mejoraron las comunicaciones ferroviarias.

A partir de las guerras sostenidas con China en 1894 a 1895 y con Rusia durante 1904 a 1905 se desarrolló la industria pesada.

La Primera Guerra Mundial y los años 30 fueron una época de rápido crecimiento económico, el PNB y la industria crecieron a un ritmo de 4 % anual, la producción 1.2 % y la manufacturera 7.9 % anual respectivamente.

Entre las industrias que más crecieron destacan la del hierro y el acero, en mayor porcentaje la manufacturera y la industria química.

Después de la guerra, la economía japonesa entra en un período de crisis, debido al establecimiento de los

países combatientes y Japón tuvo que ceder terreno ya que la competencia le era desventajosa.

A finales del periodo anterior se produce un cambio en la estructura industrial, transformándose en un consorcio económico, donde la industria pesada y química eran dominantes y Japón no dependía más de las importaciones de bienes de capital.

En el periodo entre guerras la producción de la industria pesada estuvo en estrecha relación con la economía de guerra, teniendo como objetivos principales el mejoramiento y la expansión de la facción militar, siendo a la vez, el factor indispensable para la supervivencia y el desarrollo japonés.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, con la economía destruida, Estados Unidos principalmente impuso reformas radicales con el fin de democratizar y contruir un Japón pacífico; estas reformas comprendieron las áreas económica, política, legislativa, educativa, etc.

Las principales medidas democratizadoras fueron:

- 1) Disolución de los ZAIBATSU.
- 2) Descentralización de las fuerzas económicas.
- 3) Prohibición de monopolios.
- 4) Democratización de las organizaciones laborales (sindicatos) y

5) Disolución del ejército japonés.

A raíz de la guerra con Corea (1950) la economía japonesa sufrió un cambio, planteándose la posibilidad de volver a incrementar las exportaciones de productos japoneses y obtener nuevas fuentes de créditos extranjeros.

A finales de 1952 la economía japonesa ya se había superado y dió paso a la obtención de recursos naturales sin recurrir al exterior para evitar la dependencia. El reto era alcanzar el nivel tecnológico de los países industrializados y adquirir la capacidad competitiva internacional de los productos japoneses.

En el periodo de 1955-1964 la notable recuperación económica reforzó el cambio cualitativo de la estructura industrial, resultado de un proceso complejo cuyas causas principales fueron:

- 1) Rápido ritmo de recuperación económica.
- 2) Los recursos destinados para mantenimiento fueron canalizados a la inversión así también la disminución de los gastos militares.
- 3) Las condiciones internas, sociales y económicas fueron adecuadas a la introducción de las nuevas tecnologías e industrias extranjeras.
- 4) La elevada proporción del ahorro, como consecuencia de la alta productividad y el bajo consumo.

5) La fuerza de trabajo abundante y de buena calidad.

6) La decidida actitud del gobierno y su fuerte inclinación hacia el desarrollo económico, así como el establecimiento de diversas agencias de investigación y la vinculación de diversos ministerios como el de Agricultura y el de Comercio Internacional e Industria (MITI).

Fué hasta los años 60's cuando la industria japonesa creció a base de una dependencia tecnológica y de equipos extranjeros lo cual frenó el desarrollo de la industria propia, por lo tanto, decidieron impulsar el desarrollo de tecnología original. En este período, los países exportadores de tecnología empezaron a intranquilizarse ya que los productos terminados japoneses invadían los mercados de exportación, con un alto valor agregado y un uso máximo de tecnología y de equipos importados.

En los años comprendidos entre 1952 y 1970, Japón se transforma e internacionaliza, respaldada por créditos blandos, exportaciones por medio de empresas generalizadas de negocios, mejoría de una tecnología estable sobre todo en automóviles, radiotransistores, relojes, calculadoras, cámaras, etc., un valor agregado máximo, un énfasis inicial en el precio y algo muy importante, la selección del mercado objetivo con productos de calidad, buen precio y servicio al producto.

En este período el crecimiento de la inversión en equipos y plantas siguió siendo el principal factor de la economía ya que de 1965 a 1969, este crecimiento se mantuvo

en un 27 %.

Como factores que influyeron en el cambio de la estructura económica en este período se consideran:

- 1) la constante disminución de la población económicamente activa en el sector primario.
- 2) La notable expansión de la industria pesada y de la química, el incremento de la participación de la industria manufacturera, crecimiento de la maquinaria, etc.
- 3) La capacidad económica de Japón le permitió adaptarse al nuevo ambiente económico interno y externo caracterizado por la creciente tendencia al alza de precios, escasez de fuerza de trabajo, elevación del salario, etc.

Durante estos años surgieron otros fenómenos que marcaron el patrón de crecimiento económico diferente al anterior. Estos cambios fueron:

- Mayor inversión para economizar fuerza de trabajo.
- Inversiones para racionalizar las empresas y acelerar los grandes proyectos de ingeniería.
- Difusión de nuevas tecnologías en las empresas medianas y pequeñas.
- Mayor distribución de las mercancías de consumo duradero.

Durante 1970 empezaron a sentirse en Japón los síntomas de una crisis económica. A pesar de las medidas

tomadas por el gobierno, el índice de crecimiento del PNB sólo registró el 6.1 % en 1971 más que nada debido a la política proteccionista del dólar de los E. U. y por el caos monetario mundial.

Después de la recesión de 1971, la economía japonesa empezó a recuperarse pero el acelerado crecimiento de la economía doméstica, en 1973, provocó una tendencia inflacionaria, agravándose más en la recesión de 1974 a causa de la crisis petrolera, dando como resultado un decrecimiento económico. Ante esta situación la economía y la sociedad japonesas llegaron a una etapa de transformación en la que se planteó la necesidad de desarrollar otras fuentes energéticas para abatir la casi total dependencia de recursos exteriores, que debilitaban a las industrias básicas que tenían un gran consumo de energéticos, disminuyendo ante ello la productividad y en consecuencia disminuyendo también la producción generando paralelamente desempleo.

En 1978, el Ministerio de Comercio Internacional y de la Industria (MITI), como respuesta a las demandas de las empresas debilitadas por la crisis petrolera, promulgó la Ley de Estabilización de los Sectores en Crisis, siendo una política de adaptación aplicada a las grandes empresas complementándose con medidas destinadas a promover las pequeñas y medianas industrias garantizando también la ayuda financiera para los obreros de los sectores afectados.

El objetivo de esta ley era sanear y estabilizar industrias, mediante la eliminación sistemática del excedente de capacidad y comprendía tres partes:

1) Medidas destinadas a grandes industrias estructuralmente débiles: elaboración de planes de estabilización sectorial,

legalización en la reducción de capacidades y garantías de los créditos por parte del Estado.

2) Ayuda financiera a la pequeña y mediana industria con dificultades, concediéndole créditos y reducciones impositivas para garantizar la continuación de su actividad.

3) Concesión de ayuda financiera a los sectores laborales de las industrias en crisis, para que implantaran programas de capacitación y poder lograr una acertada reubicación de los trabajadores desplazados, ya fuese en la propia empresa o en sectores en expansión, también se prolongó el pago de indemnización por desempleo.

Con la promulgación de esta ley, da comienzo la modernización de la industria japonesa, que no sólo incluyó a sectores aislados, como las industrias básicas, sino que también a industrias débiles como: fundidoras eléctricas de acero, de aluminio, de fibras sintéticas y la de construcción naval. Un año después se añadieron las industrias de fertilizantes nitrogenados, de hilados de algodón, de ferro-silicio y la de cartón corrugado.

Aún con la ayuda financiera prestada en las 14 ramas industriales involucradas, el número de trabajadores empleados disminuyó de 354 mil en 1977 a 268 mil en 1981, aumentando así el número de desempleados que en 1978 registró el 22 % de la fuerza laboral (1,221,000) que estaba formada por 55,500,000 trabajadores.

A partir de la segunda crisis petrolera de 1979, el gobierno decide prolongar la política de adaptación de estructuras por 5 años más ya que algunas industrias básicas

se vieron nuevamente amenazadas con desaparecer y como consecuencia incrementar el índice de desempleo que en 1978 fué el doble de 10 años atrás.

En 1983 se promulga la Ley de Mejoramiento de Estructuras Sectoriales que comprendió los siguientes puntos:

1) Reducción de las capacidades de las ramas industriales débiles.

2) Investigación para la reducción del consumo de energía y materias primas.

3) Promoción de nuevas tecnologías avanzadas como la automatización, bioingeniería, robots, computadoras, telecomunicaciones y electrónica.

4) Introducción de la noción de revitalización para recuperar competitividad.

5) Vitalidad a las medianas y pequeñas industrias mediante una modernización y racionalización.

Durante estos años se operaron varios cambios en las grandes empresas japonesas, que en años anteriores se dedicaron a la industria pesada, electrónica, etc., estos cambios fueron enfocados a la producción e investigación de alta tecnología, siendo este país el que efectuó la más rápida transición en el avance tecnológico.

Japón es el centro económico en el pacífico y alrededor de él giran las prósperas sociedades de Hong

Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur y la costa occidental de E. U. A.

En 1986, Japón alcanzó un superávit comercial de 82,600 millones de dólares, contra 46,100 millones en 1985, logrando un excedente comercial con E. U. A. de 51,480 millones de dólares. Para los años siguientes se espera que esta tendencia creciente de la balanza comercial continúe creciendo debido a la reafirmación económica de Japón.

En relación a la Comunidad Económica Europea, el superávit comercial se elevó de 11,120 millones en 1985 a 16,690 millones de dólares en 1986; los propios europeos consideran que el desequilibrio continuará en los próximos años.

Durante el período de 1974-1984 el crecimiento industrial fué de 42.3 % anual y para 1985 se esperaba que el valor de la producción superara los 320,000 millones de yens con un ritmo de crecimiento del 20 % en 1986.

En el primer trimestre de 1987, Japón registró un crecimiento de 1.2 % en su economía con un PNB de 300,887 billones de yens.

A partir de 1982, Japón estabilizó su escala de precios con un aumento del 2 % anual y durante 1987 instalaría en sus plantas alrededor de 26 mil robots, dándole un sitio privilegiado a la industria automotriz, lográndose apoderar del 27 % del mercado mundial. En lo concerniente a la producción de robots, se espera que Japón llegue a fabricar, para 1990, más de 57,000 robots en beneficio de toda la sociedad y lograr una mayor eficiencia

en sus plantas de producción a bajo precio sin olvidar el máximo de calidad de sus productos.

El japonés ha comprobado que la utilización de robots en sus plantas de fabricación de automóviles le ha proporcionado grandes ahorros de energía y de materia prima.

En cuanto a su productividad, las compañías japonesas de automóviles tienen una ventaja en costos, debido únicamente a productividad de 1,500 a 2,000 dólares por vehículo, sobre modelos similares de empresas americanas.

La maquinaria eléctrica constituye un sector importante de la industria de la maquinaria, ya que en 1983 las exportaciones ascendieron a 99,600 millones de dólares abarcando el 67 % del total de las exportaciones.

En el terreno de la maquinaria eléctrica pesada se está presentando una competencia cada vez más seria de los países extranjeros pero se espera que a lo largo y mediano plazo, la demanda vaya creciendo de manera constante.

En contraste con la producción de maquinaria eléctrica y de precisión que en 1986 registró un aumento, en la industria siderúrgica, la de los equipos de transporte tuvieron una contracción en su producción durante 1986, debido a que las empresas temían inundar el mercado con demasiadas mercancías en momentos en que se tienen débiles perspectivas económicas.

En 1987 a causa de las grandes importaciones de petróleo, el MITI canalizó 117 mil millones de dólares para

la investigación de energéticos.

En este período, Japón es comparado con cualquier otro país de los más desarrollados de occidente en cuanto a adelantos tecnológicos, ésto debido a que los japoneses se dedican a la compra de tecnología, la mejoran y posteriormente la venden a un mayor valor, trayendo como consecuencia la decisión de no venderle más tecnología al Japón.

Japón, además de invertir en la industria manufacturera de E. U. A., también invierte en bienes raíces comerciales. También realiza inversiones en los países del tercer mundo.

Los programas de inversión en 1987 se destinaron hacia sus tradicionales socios comerciales como lo son Asia; incluyendo Corea del Sur, sólo el 10 % fué destinado a Africa y otro 10 % a América Latina.

A partir de la derrota militar en la Segunda Guerra Mundial y bajo la tutela de Estados Unidos, Japón inició la difícil tarea de reconstruir su economía. En un lapso menor de 30 años Japón logró alcanzar el nivel de desarrollo económico de los países centrales. Este proceso de intenso crecimiento se llevó a cabo en dos etapas claramente diferenciables: de 1952 a 1970, sustentada fundamentalmente en la demanda interna, y de 1971 a 1987, basada en el despliegue de sus exportaciones.

La organización económica, que ha permitido una distribución prioritaria de los recursos financieros en favor de los sectores productivos.

La elevada tasa de ahorro una de las más altas de los países desarrollados que ha favorecido la cuantiosa inversión que hizo posible un ritmo de crecimiento sostenido. La subvaluación del yen, que se convirtió en un factor sumamente eficaz para penetrar los mercados extranjeros, a lo que contribuyó también la elevada tasa de crecimiento de su productividad industrial.

El hecho de fondo en las tensiones comerciales entre Japón y Estados Unidos es, sin lugar a dudas, la asimetría de los intercambios mercantiles, pues el déficit comercial de los Estados Unidos con Japón asciende a 52,600 millones de dólares en 1986 y a cerca de 60,000 millones en 1987.

SITUACION ACTUAL.

A principios de 1988 empieza Japón a tener preocupación por su sector automotriz pues piensa en una reestructuración en este sector, a pesar del auge de sus ventas internas.

La fuerte demanda doméstica está acelerando la recuperación de las ganancias, pero ello no quita el hecho de que la industria está teniendo que hacer frente a la desindustrialización, el desempleo y todas sus complicaciones del año pasado y de éste, la demanda doméstica creció y -- las dificultades en el mercado de exportaciones se vieron -- disminuídos en parte por el mercado nacional. Pero sería -- difícil para el mercado doméstico continuar creciendo al -- mismo ritmo, por lo que se prevee un período difícil para -- la industria automotriz en un tiempo próximo. El crecimiento en este año podría caer en un 4 % y descender de ahí en adelante hasta un 2 %.

La industria japonesa del automóvil ha estimado -- que el aumento de la producción de autos en E. U. podría -- reducir su fabricación en el Japón en 1.5 millones de vehículos para el año de 1990.

En abril del año 1988 Japón estudia la posibilidad de reducir el número de firmas automotrices a tan sólo 3 de las 9 que hay actualmente. Y tal vez cuente con las -- mismas durante algunos años. Ahora el Ministerio de Industria y Comercio Exterior pretende modificar la estructura -- de la industria mediante vínculos y empresas conjuntamente -- en colaboración.

Toyota tiene ahora tratos con Daihatsu, mediante el cual Daihatsu fabrica los carros pequeños en que es el fabricante japonés líder. Isuzu y Fuji Heavy Industries colaboran para fabricar carros en Taiwan y Estados Unidos. El mercado automotriz alcanzó la madurez en carros baratos, los fabricantes japoneses enfrentan la dura competencia con Sudcorea; en autos de lujo y deportivos.

La nueva alianza consistiría en una compañía de gran tamaño rodeada de dos o tres pequeñas por ejemplo, Toyota se aliaría con Suzuki (fabricante de mini-autos) y Hino (fabricante de camiones).

Esa reducción de firmas se debe a que hay demasiadas unidades para un pequeño número de compradores y esta es la causa de la eliminación de las firmas más modestas en el mercado japonés. Como consecuencia de esto habrá menos empleo, pero mejores pronósticos con un mayor personal técnico y de dirección con capacitación en computadoras y programación.

SIDERURGIA.

En el campo de la siderurgia, Japón mejora sus productos y diversifica sus operaciones. La industria acerera del Japón está logrando una inesperada y espectacular recuperación. Los cinco grandes productores integrados se encuentran ahora con ganancias después de sufrir pérdidas combinadas de operación, de 468 millones de yens (3600 millones de dólares) en los doce meses que finalizaron en marzo de 1987. Ahora tienen confianza de que a pesar del elevado yen y los altos costos, los trabajadores

japoneses puedan cobrar competitividad respecto a Corea.

Los precios de Japón en algunos productos como el acero para la construcción se han duplicado durante el año de 1987. Mientras tanto la demanda mundial es tan fuerte que recientemente han podido obligar al cliente del exterior a efectuar un trato en yens.

La producción japonesa en los doce meses que terminaron en marzo de 1988 se pronosticó una disminución aproximadamente de 4.5 % a 92 mil toneladas pero se espera un alcance de 101 mil toneladas, casi un 5 % más que el año anterior. Por ejemplo Jipron Steel, el productor acerero japonés más grande del mundo, se propone reducir su dependencia del acero de 80 % de producción a 50 % para 1995. El acero ha sido uno de los pilares de la industria japonesa de la posguerra y fué considerada como una industria prestigiosa.

A partir del año fiscal de 1988 la industria japonesa ha preservado los mercados de exportación. Recientemente las compañías han tenido en realidad que posponer los cierres planeados de plantas debido a la fuerza de la demanda para sus productos. La producción total acerera de Japón en enero de 1988 fué de 17 % más alta que el año pasado; en este mismo mes Nippon Steel se aprovechó del mercado para obligar a Broken Hill Proprietary de Australia a pagar un pedido de carretes enrollados en caliente en yens.

Hirotsugo Miyozaki Gerente de Planeación y Control de Operaciones en Nippon Kokan dijo "nuestra meta es ser competitivos en todos los productos" sin embargo, indicó que

la Compañía probablemente tendría éxito en ser competitiva en un nivel promedio más que en todos los productos.

El año pasado Nomura Research Institute publicó un estudio en el que predecía que los acereros integrados de Japón recobrarían su competitividad con Pohang Iron and Steel (POSCO) de Corea para 1990.

Un funcionario de Nippon Steel dice "nuestros costos totales de producción estarán más próximos a aquellos de POSCO de lo que están ahora.

Takeshi Toki, Gerente General del Departamento Corporativo de Planeación y Contabilidad de Kawasaki dijo "no estamos seguros de que podamos asestarles un golpe en los productos comunes, pero deberemos ser muy competitivos en los productos de alta calidad y tecnología. Algunos productos que son de alta tecnología son: lámina recubierta, acero de horno eléctrico, tuberías resistentes a la corrosión y placas de alta tensión. Pero también fueron reduciendo poco a poco los costos de producción mediante la automatización productiva, programas de conservación de energía y la introducción de procesos más económicos, tales como enrollamiento de placa delgada.

A pesar de todo lo que se ha citado anteriormente los japoneses reconocen que pasarán varios años antes de que los esfuerzos realizados den los frutos requeridos.

Japón ha desplazado a Estados Unidos en la fabricación de equipos de bienes de capital ya que perdió el sello de garantía que lo avaló durante años.

Durante los primeros meses de 1988 se firmó un convenio entre México y Kanto Seik que es fabricante de partes automotrices electrónicas en el mercado japonés; entre ellas tenemos, tableros, instrumentos de medición y arneses automotrices.

Este convenio apoya el suministro de autopartes eléctricas al mercado mexicano e impulsará en forma importante la exportación de estas autopartes al mercado de automóviles japoneses en los Estados Unidos y eventualmente en el mismo Japón.

Actualmente algunas empresas japonesas han comenzado a hablar mucho de ampliar sus ventas de armas. Un acelerado crecimiento de la industria de la defensa y recientes demandas de Estados Unidos, de que Japón gaste en su aparato militar, se aunaron para llevar a los fabricantes de armas a un plano más destacado.

Nissan Motor, conocida en todo el mundo por su fabricación de automóviles, solicitará a sus accionistas que aprueben un cambio en los artículos del Estatuto de la Compañía para dejar constancia por primera vez de que entre sus actividades figure la de fabricar armas.

El Gerente General de la División de Armamentos de Mitsubishi Heavy Industries, Takaaki Yamada dijo que espera incrementar las operaciones de su división hasta que equivalga a un tercio o por lo menos un cuarto, de todas las ventas de la Compañía. Mitsubishi es ya el mayor de los contratistas de la Defensa Japonesa.

Kawasaky Heavy Industries el segundo vendedor de

armas de Japón aspira a incrementar su producción militar en uno o dos por ciento de ventas en el actual ejercicio que termina el 31 de marzo de 1989.

El año pasado el 20 ó 30 por ciento de las ventas de Kawasaki, que ascendieron a 579,730 millones de yens correspondieron al equipo de la defensa. El 23 de junio la Compañía informó que estaba considerando la posibilidad de participar en un proyecto de investigación promovido por los Estados Unidos tendiente a crear un escudo anti misilístico a gran altitud sobre el Pacífico.

Aproximadamente el 80 % de los aviones están destinados a la fuerza aérea de autodefensa. En el ejercicio fiscal 1988-1989, los gastos de defensa fueron estimados provisionalmente en 3.7 billones de yens (28,900 millones de dólares), el mayor presupuesto militar japonés desde la guerra.

Yamada manifestó: "contra este telón de fondo, antes que acoger de buen grado, los mayores gastos militares, lo consideramos como un deber".

Actualmente Japón proyecta incursionar en el mercado de la aeronáutica, El Ministerio Japonés de Comercio Internacional e Industria quiere que, la industria aeronáutica japonesa, salga de su estancamiento con un avión de pasajeros que pueda volar dos veces más rápido que el supersónico "Concorde".

Pero los fabricantes japoneses se encuentran cautelosos de los riesgos involucrados en un proyecto tan ambicioso, y que costará millones de dólares al Ministerio

de Aeronáutica si quiere Japón un avión que sea capaz de volar de Tokio a Nueva York en tres horas. El actual tiempo de vuelo para este trayecto es de unas 12 horas.

El MITI espera que la participación japonesa en tal proyecto avanzado inyectará nuevos bríos a la industria aeronáutica japonesa.

Se quiere que Japón avance en una tecnología básica como ésta. Se trata de una cuestión de prestigio mundial dijo un ministro del MITI.

Serán necesarios de 30,000 a 40,000 millones de dólares para hacer las cosas bien y Japón solo podría asumir un tercio o un cuarto de esa carga. La producción japonesa de aviones llega a solo una vigésima parte de la que sale de las fábricas estadounidenses.

Las tres principales fábricas japonesas de aviones, Mitsubishi Heavy Industries, Kawasaki Heavy Industries, y Fuji Heavy Industries, dedican sólo entre 7 % y 15 % de sus recursos a la producción aeronáutica. La producción de aviones comerciales no figura en forma destacada en la estrategia de ninguna de las empresas por cuanto tiene asegurado que alrededor del 83 % de su producción será comprada por la Agencia Japonesa de Defensa.

Cada año, durante el último quinquenio, la industria vendió a la agencia de defensa aviones por un valor de 600,000 a 700,000 millones de yens. La venta de aviones comerciales asciende a 100,000 millones de yens.

Siempre que se embarcan en un proyecto de avión

comercial, los japoneses refuerzan su apuesta participando en asociaciones con empresas como Boeing y MC Donnell -- Douglas.

El gobierno y la industria japonesa escogieron - socios para reducir el riesgo en el desarrollo de aviones- militares. Por ejemplo, Japón escogió General Dynamics - Corporation de Estados Unidos, para ayudarse en el desarro- llo del avión interceptor F-16.

La producción comercial japonesa está actulamen- te limitada a motores y piezas de avionetas y helicópteros, todos ellos bajo licencia de fabricantes occidentales.

En el aspecto electrónico y de computadoras, Ja- pón se encuentra en un proyecto en donde las computadoras- tendrán la labor de traducir documentos en idioma japonés- al lenguaje inglés y a otros idiomas.

Una solución fué ofrecida por la empresa Fujitsu, fabricante de computadoras con un sistema de asistencia pa- ra traducción computarizada y que se está actualizando. Se dice que el sistema de traducción computarizada de la em- presa cuesta 30,000 dólares y puede traducir documentos -- del japonés al inglés y a otros idiomas; también está pon- niendo a la venta en el mercado mundial, los videoteléfono- nos que transmiten imágenes fijas en blanco y negro de los interlocutores. Estos nuevos teléfonos han sido presenta- dos por los fabricantes japoneses con la esperanza de --- atraer a la población.

Es probable que estos aparatos sean superados -- por avances tecnológicos que permitirán la transmisión de imágenes en movimientos y a colores, agregan analistas de- la industria. Los teléfonos de imágenes fijas, conectados a los -

aparatos existentes puedes transmitir y recibir fotos, en blanco y negro de quienes están hablando, en seis segundos, sobre circuitos telefónico o analógicos.

La conversación queda bloqueada durante estas transmisiones. Las fotos pueden ser almacenadas en una memoria, registradas en un grabador común de cinta magnética de audio y vueltas a observar en la pantalla de un monitor.

Matsushita Communication, Mitsubishi Electric y Nec ya han comenzado a comercializar los video-telefonos con imágenes fijas monocromáticas.

Existe un video-telefono con imágenes móviles y en colores de la otra persona, en el mercado japonés y es el sistema INVITE 64, desarrollado por Kokusai Denshin Denwa y Mitsubishi Electric, pero con un precio de 6 millones de yens.

Las empresas electrónicas japonesas actualmente están apresurándose a desarrollar y comercializar las nuevas generaciones de microcircuitos integrados ("Chips") diminutos aparatos de silicio que prometen computadoras más baratas y mayores ganancias.

Las firmas que tengan éxito en este campo no sólo gozarán de las ganancias sino que dominarán toda una gama de productos electrónicos.

Los Dram (memoria dinámica de acceso directo) almacenan información bajo la forma de "Bits" la menor unidad de información inteligible para las computadoras, que entran y salen de la unidad procesadora central. Los DRAM de

cuatro Megabits, capaces de manejar aproximadamente cuatro millones de Bits, pueden almacenar cuatro veces más información que la actual generación de Chips de un Megabit. Una computadora y otros productos que utilicen los microcircuitos electrónicos pueden ser más pequeños, más baratos y consumir menos electricidad.

Los fabricantes japoneses tienen actualmente el 90% del mercado de Chips de un Megabit pero firmas con base en los Estados Unidos, como Texas Instruments Inc. y Micron Technology Inc. que fabrican DRAM de un Megabit, así como Motorola Inc. que tiene un acuerdo con Toshiba Corp. de Japón una parte del mercado de los Chips de cuatro Megabits.

Barreras tecnológicas y las grandes ganancias que todavía pueden lograrse con los DRAM de un Megabit se demorarán hasta finales de 1989.

Nec proyectaba efectuar remesas comerciales de DRAMS de cuatro Megabits para diciembre. Ha gastado 20,000 millones de yens para instalar una línea de producción en una fábrica que puede entregar tanto Chips de un Megabit como de cuatro Megabits. Invertirá otros 35,000 millones de yens en una fábrica de Chips de cuatro Megabits que comenzará a operar el 31 de marzo de 1991.

Desde 1985 la economía japonesa, cuya dinámica está basada en la fuerza de su sector exportador, ha tenido que afrontar la apreciación del yen en los mercados internacionales. Asimismo en 1985 se cambiaban 238 yens por un dólar. A mediados de 1988 se cotiza a 130 yens. Esto para Japón significa que no sólo pierde el margen de su subvaluación sino que, yendo más lejos su divisa se aprecia

en términos reales y reduce la competitividad de los productos japoneses en el exterior para lidiar con este hecho se ha llevado a cabo una serie de ajustes en Japón con dos metas específicas:

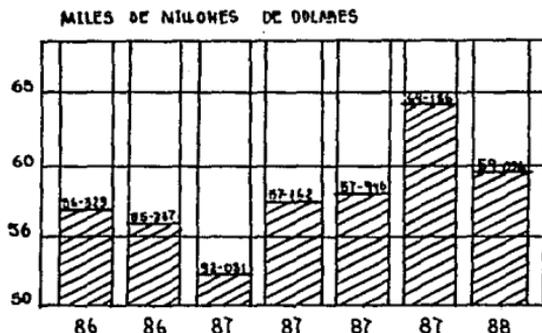
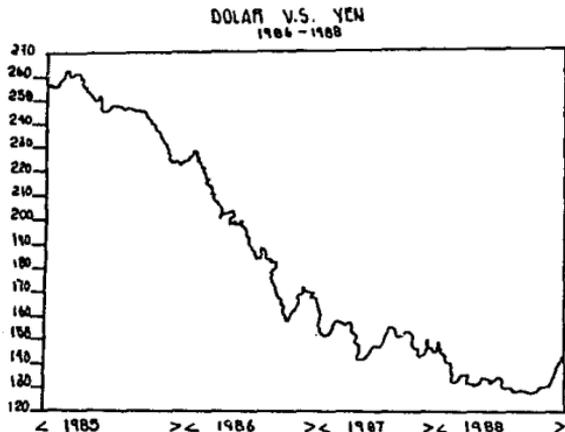
- 1) Equilibrar las fuentes del crecimiento económico de Japón, haciendo crecer la demanda interna.
- 2) Mantener la competitividad japonesa.

Las medidas del punto uno han incluido el aumento del gasto gubernamental y los incentivos al consumo interno y la inversión privada en el Japón los exportadores japoneses han llevado a cabo estrategias integrales, orientadas a compensar los efectos negativos de la apreciación del yen. Las medidas de reducción de costos van desde lo más simple hasta lo más sofisticado. Dentro de lo sencillo se han implementado políticas que limitan el tiempo de las llamadas telefónicas, se rediseñan los sistemas de energía y de embarque y se reprograman los sistemas de aire acondicionado. Este tipo de ajustes han incluido también una moderación en las pólizas de aumentos salariales, que han facilitado la filosofía del trabajador japonés.

Dentro de las estrategias más sofisticadas, existen algunas que pudieran ser útiles para los exportadores en México. Asimismo empresas japonesas han dado mayor importancia a sus filiales en el suroeste de Asia (Corea del Sur, Singapur, Taiwan) atraídas por el bajo costo de la mano de obra, los incentivos fiscales o la cercanía de las fuentes de las materias primas.

Los resultados son halagadores para las compañías

exportadoras. Al iniciarse la apreciación del yen, que alcanzó su punto más alto en 242 yens por dólar en 1985 se calculaba que cuando lleguen a niveles de 200 yens, las exportaciones caerán en la ruina. En 1987, este pronóstico se cambió por el de 140 yens, a mediados de 1988 el nivel de la divisa japonesa fué de 130 yens.



En mayo de 1988 Japón demora las exportaciones a Estados Unidos, de aparatos electrónicos debido a problemas que tienen ambos países en el aspecto legal sobre derechos.

Actualmente Japón está exportando cerveza a los Estados Unidos. Este tipo de cerveza contiene más alcohol que la normal y se está dejando ver en los estados de Nueva York, Nueva Jersey, California y Hawai y próximamente podrá disponerse en ocho estados más incluyendo Washington, D.C.

ECONOMIA.

La economía japonesa se encuentra en una fase de expansión, favorecida por la demanda interna. En el ejercicio económico 1987-1988 cerrado el 31 de marzo de 1988 señala que la rama más socorrida fué la de la industria de la construcción japonesa, favorecida por los programas coyunturales con el gobierno.

La industria eléctrica y electrónica fuertemente orientadas hacia la exportación, sufrieron pérdidas en los mercados exteriores. El sector acerero suprimió 16,000 puestos de trabajo al tiempo que aumentaba su producción en un 6.5 %. También los bancos están logrando beneficios. Los trece grandes institutos financieros de Tokio registran aumentos medios del 36.6 %

Las inversiones directas de las compañías japonesas en el exterior se elevaron a 33,360 millones de dólares. Las mayores inversiones en un sólo país se concretan en los Estados Unidos, donde ascienden a 14,700 millones de dólares constituyendo el 44.1 % del total frente

a 10,170 millones, un 45.5 % un año antes.

Las inversiones directas en el área manufacturera aumentaron a 7,800 millones de dólares, un 23.5 % del total en 1987-1988, desde 3,810, un 17.1 % un año antes.

Japón anunció un programa de ayuda exterior a un total de 50,000 millones de dólares en un lapso de 5 años que termina en el año 1992, como parte de una empresa para superar a los Estados Unidos como mayor donante en el mundo, la forma como se distribuirá la ayuda aún no se sabe.

Una de las razones de la solidez económica japonesa es sin duda el impulso al comercio mundial pues los indicadores muestran que en mayo fué de los mejores meses de su historia, con el desempleo en sus niveles más bajos de los últimos tres años una inflación minúscula y un superávit menor. Además de que les ha quedado dinero suficiente para ayudar al gobierno de los Estados Unidos a través de un fuerte incremento de las compras japonesas de bonos de los Estados Unidos.

El desempleo japonés cayó de 2.5 en mayo, su menor nivel en tres años mientras que los precios al consumidor aumentaron un 0.2 % .

Japón aunque no lo quiera aceptar es la locomotora económica pues el crecimiento de Japón en el primer trimestre de 1988 indica que la máquina avanza de lleno.

Más de 1,500 millones de dólares en dos préstamos de Japón a China. Uno de los préstamos por 800 millones de dólares está destinado a contribuir a las exportaciones chinas.

El otro por 720 millones de dólares debe financiar algunos proyectos como la ampliación del metro de Pekín.

El gobierno japonés estudia la posibilidad de invertir en países en desarrollo para agrandar su economía con la creación de industrias exportadoras y contribuir a solucionar los problemas de acumulación de deudas. Actualmente el Ministerio estudia la inversión que el Eximback pueda realizar en las sociedades mixtas que se establezcan, así como la inversión directa en las empresas privadas de ese país. Con la utilización conjunta de créditos para importaciones y créditos inversores en el extranjero, los países que hagan uso de ellos podrán aumentar el volumen de exportación a Japón.

Actualmente Japón supera a los Estados Unidos como proveedor de ayuda para el desarrollo de los países del tercer mundo, el fortalecimiento del yen ha contribuido a que Japón se convierta en el principal país en una categoría de asistencia llamada ayuda oficial para el desarrollo (ODA), que no incluye cooperación militar.

El surgimiento de Japón como superpotencia económica le ha concedido amplias responsabilidades, y el país está en camino de imponer su voz también en terrenos tales como la coordinación de las políticas financieras y la fijación de valores monetarios, además de los planes de ayuda al mundo subdesarrollado.

El excedente de la balanza comercial de Japón se situó en 33,000 millones de dólares lo que representa un retroceso del 15.9 % respecto al ejercicio anterior.

Las exportaciones "FOB" (Precio de la Mercancía Puesta a Bordo) subieron 17 % hasta 22,007 millones de dólares, con un notable incremento de equipos de oficina, semiconductores y productos de acero.

Las importaciones en términos "CIF" (Costos Seguros y Fletes) supusieron 16,078 millones de dólares con un alza de 31.6 % .

El sector más fuerte de las importaciones fué la de aeronáutica: se compraron seis aviones a Estados Unidos y uno al Mercado Común Europeo por un valor de 335.4 millones de dólares.

Las exportaciones han crecido en un 15.7 % con un total de 125,430 millones de dólares con un volumen de importaciones de 91,770 millones de dólares.

El gobierno japonés, por conducto del Export-Import Bank (EXIMBANK), aprobó la renovación de la cuarta línea de crédito a Nacional Financiera, por un monto de 11,000 millones de yens, con un plazo de amortización de cinco a diez años para bienes de capital y servicios de dos o tres años para bienes intermedios, en pagos semestrales y a una tasa de interés del 5.5 % la cual queda fija hasta el 31 de octubre de este año.

También otorgó otro crédito Japón a México para la instalación de un centro de estudios sísmicos. También se le dará una ayuda a México para aliviar la deuda externa mexicana. El Export-Import de Japón estudia un préstamo de 150 millones de dólares a México para proyectos de construcción en la industria siderúrgica y otros 300

millones para ampliar su red telefónica.

Japón es uno de los pocos países que han logrado mantener un crecimiento constante durante los últimos 15 años de la economía mundial.

Este crecimiento rápido y espectacular se debe principalmente a la política industrial de Japón. La intervención del Estado en la economía japonesa es una vieja tradición que parece haber guardado toda su eficiencia, a pesar de mostrar un respeto por la economía mercado.

El milagro japonés dió excepcional rapidez al desarrollo y mostró una gran capacidad de adaptación a los mercados mundiales, gracias a una productividad en crecimiento constante y a una tasa de inversiones altamente productiva. Los logros comerciales son igualmente impresionantes, pues Japón ha logrado una presencia horizontal en todos los mercados y ofrecer una competencia vertical a todos los países industrializados..

Estos resultados se deben principalmente a una política industrial dirigida por el gobierno a través del MITI, el cual está colocado en el centro de decisión de la política industrializada del país sobre todo en lo referente a los planes microeconómicos. Estos planes son reunidos por la Agencia de Planificación Económica y sostenidos por el Ministerio de Finanzas y los grandes bancos, lo cual refuerza la colaboración Estado- Empresa. Países como Corea y Taiwan se han inspirado en lo que se acostumbra llamar el modelo japonés para diseñar sus políticas industriales.

Así, a pesar de su respeto a esta política, el Estado japonés es fundamentalmente intervencionista, pero en forma liberal, gracias a la grandeza dualista de Estado -Empresa y a un capitalismo tecnocrático destinado a la producción más que al manejo financiero dominante por los accionistas. Este dualismo ha permitido que aún en épocas de crisis se garantice el crecimiento económico, dentro de un indispensable clima de paz social.

La existencia de una gran cantidad de mano de obra mal pagada juega el papel de un ejército industrial potente, un freno al alza de los sueldos, un atraso en la sindicalización, un reforzamiento en la sociedad productora de servicios y una administración asociativa del Estado y de los Zaibatsus, todo lo cual redundó a su vez en la productividad impresionante que le ha permitido colocar a 12 de sus empresas dentro del ranking mundial de las mayores empresas del mundo.

Japón cuenta con el 90 % de su población de 18 años escolarizada, su año escolar es 240 días y con un 50 % de predilección por la ingeniería, por lo cual no resulta extraño encontrar el desarrollo de los conocidos círculos de calidad que tanto beneficio han aportado a la industria japonesa. Además de este sistema democrático destinado a aumentar la calidad de los productos, el sistema de rotación sistemática en puestos técnicos hace del trabajador, empleado y funcionario una fuerza sindical de primer nivel. Frente a una fuerza reducida se encuentran los sindicatos con una organización patronal fuerte, dinámica y muy organizada.

Japón ha logrado desarrollar una verdadera ley antimonopólica, ha conseguido importantes disminuciones en el gasto público, ha mostrado un respeto estricto a la libre empresa, motivando un aumento del cambio interno y reforzando su política económica ante la cercanía del siglo XXI.

Una política comercial eficiente enfocada a una balanza de pagos equilibrada, mediante una internacionalización y la exportación, y una búsqueda de nichos a nivel mundial para cubrir sus demandas, la política industrial de Japón es específica, eficiente, difícil de imitar. Es el resultado de una fuerte tradición y de una flexible adaptación a las necesidades modernas. La relación Estado-Empresa-Universidad ha demostrado ser un gran apoyo a la anticipación, a la innovación y a la excelencia.

La educación japonesa ha recibido elogios de los expertos nacionales e internacionales por haber logrado sacar al país de las cenizas de la guerra y lanzarlo al primer plano del desarrollo económico y tecnológico mundial.

Pero al presente, el sistema docente japonés es criticado porque, según se afirma aplica un régimen demasiado estricto a los alumnos, asfixia su creatividad y limita sus habilidades para las ciencias aplicadas en búsqueda de la excelencia académica. El control del poder es excesivamente fuerte en las escuelas japonesas, dijo Kenotsuki profesor de pedagogía de la Universidad de Waseda de Tokio. "eso deja poco espacio a la creatividad en la clase".

Sin embargo, los estudiantes reciben altas

calificaciones en los programas internacionales de prueba. Pero los expertos consideran que el sistema japonés de educación, instituido bajo la ocupación aliada, ha comenzado a dar muestras de agotamiento.

Resurge la Siderurgia Nipona; Abate sus Costos

Japón, la cual hace un año parecía inclinarse hacia el mismo sendero insipido de decaimiento financiero y operacional de la mayoría de sus contrapartes europeas y estadounidenses, está llevando a cabo una inesperada y espectacular recuperación. Los cinco grandes productores integrados se encuentran atrasados en ganancias después de sufrir pérdidas combinadas de operación récord de 468 millones de yenes (3,600 millones de dólares) en los 12 meses que finalizaron en marzo de 1987.

Lo que es más importante, ahora tienen confianza de que a pesar del elevado yen y los altos costos laborales japoneses pueden cobrar su competitividad respecto de Sudcorea y otros nuevos productos con bajos costos y mantenerla, cuando menos, hasta finales de siglo. "Estamos muy sorprendidos", dice un funcionario de Kawasaki Steel. "Hace un año, todos estábamos muy pesimistas acerca del futuro".

La recuperación financiera se ha dado mucho más rápido de lo que cualquiera hubiera esperado, gracias al vigor de los mercados aceros mundiales y de Japón. Los precios nacionales de algunos productos, especialmente el acero para la construcción, se han duplicado durante el año pasado. Mientras tanto, la demanda mundial para otros es tan fuerte que recientemente los japoneses han podido obligar al cliente exterior a efectuar un trato en yens. La producción japonesa en los 12 meses que terminaron en marzo de 1988 fue originalmente pronosticada para descender aproximadamente 4.5% a 92 mil toneladas, pero probablemente alcance los 101 mil toneladas, casi 5% más respecto del año anterior.

El giro operacional—que hace que el costo de la industria sea competitivo con los coreanos y otros productores—llevará un poco más de tiempo en lograrse. Sin embargo, ya es una lección objetiva en la racionalización de las industrias maduras. Los aceros japoneses, habiendo observado el fracaso de los sucesivos intentos de reestructurar las industrias aceras europeas y estadounidenses, se han dado cuenta de que la clave del éxito es tragarse el orgullo, reducir más capacidad de la que se cree necesaria y concentrarse en el mejoramiento tanto de los productos como de la productividad.

Igualmente típico es el hecho de que los japoneses tienen en mente una meta a largo plazo. Saben que la competitividad ya no es más una garantía de éxito en la inestable industria acera mundial, por lo que se impulsan con ambiciosos programas de diversificación. Por ejemplo, Nippon Steel, el productor acero japonés más grande del mundo, se propone reducir su dependencia del acero de 80% de producción a 50% para 1995.

Todo esto ha sido un largo trecho a partir del otoño de 1986 cuando Japón escuchaba reportes casi diarios de la crisis de la industria.

El acero ha sido uno de los pilares del éxito industrial japonés de la posguerra y fue considerada como una de las industrias más prestigiosas. No obstante, el rápido aumento de valor del yen estaba alejando a los clientes de la industria y a los clientes de sus clientes, lo que expone el elevado costo de su benevolente enfoque administrativo.

De repente, los aceros

se encontraron anunciando cientos de cerradas plantas, miles de desempleados y racionalizaciones hubieran sido más de lo que se esperaba. Tan sólo Nippon Steel pudo cerrar cinco de sus 23 altos hornos, despedir a 13 mil trabajadores y reducir su capacidad de 33 mil toneladas a 23 mil toneladas. Otros le siguieron, con programas de reestructuración similarmente drásticos. Si todos ellos se llevan a cabo, la capacidad efectiva de los cinco productores integrados será reducida en una quinta parte, a 67 mil toneladas para 1990 y su fuerza laboral combinada disminuirá a cerca de 123 mil trabajadores.

Cuando elaboraron estos programas, la mayoría de los aceros señalaron que esperaban tener que sufrir durante más de los tres años de pérdidas financieras hasta que los frutos de la reestructuración comenzaron a hacerse visibles. Nippon Steel, por ejemplo, dijo a principios del año pasado que no esperaba que el negocio acero volviera a tener ganancias hasta la segunda mitad del año (sic) 1988.

Para sorpresa de los compañías, el mercado nacional acero se levantó considerablemente el año pasado, gracias a las políticas gubernamentales para estimular la demanda interna. Una demanda nacional más alta ayudó a compensar el rápido descenso en las exportaciones ocasionado por el elevado yen. Los precios de la mayoría de los productos se afimaron y, para el verano, la mayor parte de los productores obtenían ganancias de nuevo.

Desde entonces, el mercado mundial también se ha contrado ayudando a la industria japonesa a preservar los mercados de exportación. Algunos analistas han sugerido que los aceros japoneses exageraron deliberadamente la magnitud de su crisis en 1986 a fin de que no hubiera oposición política para los planes de contracción sin precedente que deseaban llevar a cabo.

De acuerdo a este punto de vista, los productores aceros estaban aterrificados de que se vieran obligados a tomar el lento enfoque que había terminado causar tanto daño a muchos productores estadounidenses y europeos. Sintieron que su única elección

de supervivencia era agarrar la oportunidad proporcionada por el alza del yen para llevar a cabo una mayor cirugía.

Claramente hoy parece como si los programas de racionalización hubieran sido exagerados. Actualmente, las compañías han tenido en realidad que posponer los cierre planeados de plantas debido a la fuerza de demanda para sus productos. La producción total acera de Japón en enero fue 17% más alta con respecto del año pasado. Igualmente en enero, Nippon Steel se aprovechó del mercado de vendedores para obligar a Broken Hill Proprietary de Australia a pagar un pedido de carretes enrollados en caliente en yenes. Se espera que otros sigan el ejemplo.

Un funcionario de Nippon Steel reconoció hace poco que las compañías podrían haber exagerado deliberadamente su situación el año pasado. No obstante, un funcionario de Kawasaki no estuvo de acuerdo. "Somos muy simples en nuestra opinión sobre esto. No somos como negociadores de propiedad. Lo que hoy tiene un año muchos analistas pensaron que los programas de racionalización demostrarían ser inadecuados y que tendría que llevarse a cabo otra ronda de reducciones de capacidad a principios de la década de los años 90."

Cualquiera que sea el caso, la racionalización ya se encuentra avanzada y los productores tienen confianza en que producirán los resultados deseados. El año pasado, Nomura Research Institute publicó un estudio en el que predice que los aceros integrados de Japón recobrarán competitividad con Pohang Iron and Steel (Posco) de Corea natal para 1990. De acuerdo al NRI, los costos de Posco para producir carretes enrollados en caliente son ahora 12% más bajos que aquellos promedio del productor integrado japonés. Esto se debe principalmente a los costos más bajos de los hornos y gastos generales de Posco, tales como gastos por investigación y desarrollo.

NRI considera que la brecha del costo laboral se reducirá significativamente de vista, los productores aceros estaban aterrificados de que se vieran obligados a tomar el lento enfoque que había terminado causar tanto daño a muchos productores estadounidenses y europeos. Sintieron que su única elección

Debante el mismo período, otras amplias incursiones los cargos de depreciación dentro del mercado interno de Pucso no elevarán su valor Pucso y otros crecimiento debido a la compra de productores extranjeros construcción de sus grandes plantas. Los miembros de Kwangyang miembros de acciones representativas tras que los costos japoneses con el 6% de 1 mil de las res de depreciación durante el período de alta de crecimiento en el mercado japonés debido a la misma situación en el mercado japonés de las plantas NRI concluyó el año pasado, se que el costo de producción. Más allá de eso, las com de producir coches para ellos tienen pocas ambiciones en el extranjero. Saben que está aproximadamente el 10% menor al de Pucso para el mercado nacional se terminado. La industria constructora de barcos de Japón ha declinado y los vehículos japoneses de autos, motocicletas y maquinaria están transfiriendo la producción a las plantas, en el extranjero. En realidad, la perspectiva para la demanda de autos en Japón sería bastante pobre si no fuera por el reciente crecimiento del mercado de la construcción de las obras públicas.

Estoy completamente de acuerdo con ese estudio. El gerente general de Nissan, el señor Hiratsugu Miyazaki, dijo que el control de producción y control de operación en Nippon Kokan, una de las plantas, en el extranjero. En realidad, la perspectiva para la demanda de autos en Japón sería bastante pobre si no fuera por el reciente crecimiento del mercado de la construcción de las obras públicas. Este nivel promedio más que en todos los mercados. Las compañías japonesas, como que las conclusiones mundiales y luego el costo de producción es más próximo a aquellos de Pucso de lo que están ahora", dijo el gerente de Nippon Steel, Tetsuaki Ioki, gerente del departamento corporativo de planeación y contabilidad de Kawasaki, dijo: "No estamos seguros de que podamos sacar un golpe en los productos comunes, pero determinar ser muy competitivos en los productos de alta tecnología".

No es de sorprender que los productores japoneses se centren ahora en una buena parte de sus esfuerzos sustanciales de investigación y desarrollo a fin de mantener su nivel en productos de alta tecnología. Tales como lámpara fluorescente, acero de horno eléctrico, tubería resistente a la corrosión y piezas de alta tensión. Pero también continúan reduciendo poco a poco los costos de producción mediante la aplicación de la automoción productiva, programas de conservación de energía y la introducción de nuevos procesos más económicos, tales como el enroscamiento en caliente de placas de aluminio.

Esta tenacidad competitiva no significa que los japoneses daran marcha atrás al crecimiento, con sus esfuerzos para mejorar su una fuerza mayor en la industria acerera mundial de lo que son ahora. Las compañías integradas se ven bastante satisfechas al poder detener el flujo de sus ventas de exportación. Las cifras descendieron 15% el año pasado a 25 mil millones, y se proyecta

Los autos japoneses reconocen que poseían varios años antes de que los autos de alta tecnología lo fueran en un momento substancial en las economías. Mientras tanto parece que ellos, cuando menos, podrán mantener sus cabezas en alto en la industria acerera mundial.

Los autos japoneses reconocen que poseían varios años antes de que los autos de alta tecnología lo fueran en un momento substancial en las economías. Mientras tanto parece que ellos, cuando menos, podrán mantener sus cabezas en alto en la industria acerera mundial.

Japón Estudia Reducir el Número de Firmas Automotrices

TOKIO, a 17 de abril.—En los años 70, el Ministerio de Industria y Comercio Exterior (MITI) tuvo planes para reducir el número de fabricantes automotrices en Japón, de once a tres.—Nissan, Toyota y otro—. La revolución que se generó por parte de las compañías amenazadas frenó el plan, pero nunca se le suprimió completamente, sólo se le archivó. Ahora se le vuelve a desempolvar.

El MITI no tiene planes para obligar a las compañías para que se fusionen a la fuerza. Tampoco cuenta con el poder ni las inclinaciones para hacerlo. Japón tiene nueve fabricantes de vehículos actualmente y tal vez cuente con la misma cantidad dentro de algunos años. Lo que el ministerio desea es modificar la estructura de la industria mediante vínculos y empresas conjuntas en colaboración.

Tal vez el ministerio actúe conforme la dirección de la industria. Toyota tiene ahora tratos con Daihatsu, mediante el cual Daihatsu fabrica los autos pequeños que el fabricante lider japonés no fabrica; Isuzu y Fuji Heavy Industries colaboran para fabricar autos en Taiwan y Estados Unidos. El MITI puede percibirse muy alejado en el fondo, tratando de trazar alianzas.

Pero ¿por qué? La respuesta es que los burocratas japoneses responden a menudo a los problemas al crear grupos para reducir la capacidad —y así evitar problemas a futuro para la industria automotriz—. El mercado automotriz alcanzó su madurez. En otros mercados, los fabricantes japoneses enfrentan la dura competencia de Suzuki; en autos de lujo y deportivos, aunque los japoneses han tenido su momento, no pueden todavía fabricar autos de la talla de los mejores europeos. Fordis hacen la transición de exportadoras a compañías multinacionales que producen a nivel local.

Las nuevas alianzas consistirán en una compañía de gran tamaño rodeada de dos o tres pequeñas. Toyota se aliará con compañías especializadas como Suzuki (fabricante de miniautos) y Hino (fabricantes de camiones). El problema es qué hacer con Mazda? El cuarto fabricante del país, con un participador de 3% en el mercado interno de autos, es una compañía muchísimo más grande que las especializadas pero bastante alejada de la empresa que ocupa el tercer lugar a nivel nacional, Honda, que participa en el mercado en el orden de 15%.

Mazda es también la compañía nipona automotriz más vinculada con el mundo exterior. Ford de Estados Unidos posee 24% de las acciones de Mazda, y ambas compañías cuentan con varias empresas conjuntas, entre ellas algunas en México y Sudamérica para fabricar autos diseñados por Mazda que llevan distribuidos de Ford para ser vendidos en el mercado norteamericano. Mazda podría convertirse en una especie de Ford del Pacífico. Esto significaría, al igual que Ford Europe, una parte semi autónoma del imperio Ford, al darhar, crear y comercializar sus autos a nivel local únicamente con la menor intervención de Detroit. Efectivamente, Mazda se convirtió en el único importador de autos Ford en Japón, asumiendo así los derechos de nueve distribuidores de Ford.

En caso de que Ford fuera a incrementar sus vínculos con Mazda y controlar la política total de la compañía (Ford cuenta actualmente con un director), significaría en efecto la salida de Mazda del sindicato japonés de fabricantes de autos. El MITI estaría poco dispuesto a aceptar ese trato. La industria es un murmullo de especulaciones en el sentido de que Mazda se fusionará con Nissan, para equilibrar un grupo Toyota ampliamente más sólido destacan al reciente nombramiento de Norihisa Furuta, ex funcionario del MITI, como presidente de Mazda, en 1968. The Economist.

Reestructura Japón su Sector Automotriz

Aun así, expertos de la industria estiman que el ritmo actual de colocación de vehículos se retrasará eventualmente, estabilizándose posiblemente en una fecha tan próxima como mediados de 1988.

"El año pasado y este año, la demanda doméstica creció y las dificultades en el mercado de exportación se vieron mitigadas en parte por el mercado nacional", señaló Katsuhiko Nakagawa, director de la división automotriz del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

"Pero sería difícil para el mercado doméstico continuar creciendo al mismo ritmo, de modo que podemos prever que, en pocos años, la industria japonesa del automóvil estará atravesando un período difícil", anticipó.

"Existe el temor de que el actual auge será absorbido por la demanda futura durante los próximos dos a tres años", indicó Ryūchiro Inoue, analista del Instituto de Investigaciones Nittsubō.

El crecimiento en 1988 podría declinar a cuatro o cinco por ciento y descender de allí en adelante al nivel más usual de uno o dos por ciento, agregó.

CUESTION DE MERCADO

Lo que vaya a suceder de allí en más, dependerá grandemente del mercado estadounidense y del impulso de la creciente producción de vehículos nipones en ese mercado.

"Algunas compañías pueden vender autos, tanto producidos localmente como exportados, pero no todas pueden hacerlo porque el mercado estadounidense se ha limitado; los coreanos están haciendo sentir su presencia y las Tres Grandes están esforzándose mucho por no dejarse desplazar", indicó Nakagawa.

Las Tres Grandes Estadounidenses son, por sujeción, General Motors Corp., Ford Motor Co. y Chrysler Corp.

Los sindicatos de la industria japonesa del automóvil han estimado que el aumento de la producción de autos japoneses en Estados Unidos podría reducir la fabricación en el Japón en unos 1.5 millones de vehículos si año van pronto como en 1980.

"Hasta cierto punto, el mercado doméstico absorberá alguna capacidad ociosa, pero no podrá absorberla toda", señaló Marvin.

"El resultado será mejores índices de utilización de la capacidad instalada, desempleo, más competencia doméstica, baja de precios, disminución de las ganancias e, inevitablemente, reestructuración", apuntó. Cualquier realización de la industria surgirá de vinculaciones más y más estrechas dentro de la industria, antes que de fusiones en regla o adquisiciones, por lo menos inicialmente.

"Un crecimiento de uno o dos por ciento no impulsa una crisis. No creemos que ninguna compañía vaya a desaparecer del panorama, pero su participación podría cambiar", indicó Inoue.

"Las vinculaciones ocurrirán antes que las absorciones—es una vinculación lograda los objetivos perseguidos, la absorción no será necesaria—", señaló el analista Ben Meyer, de Merrill Lynch.

Vehículos existentes e materia de participación económica entre los fabricantes japoneses y con firmas de los Estados Unidos ya están siendo afianzados por arreglos mediante los cuales, firmas más pequeñas proveen modelos específicos a las más grandes.

Toyota Motor Corp. con casi 90 por ciento de presencia en el mercado nacional y Honda Motor Co. Ltd. con su vanguardia entre las firmas niponas en el mercado estadounidense, mantendrán sus fuertes posiciones. Indican los analistas.

Ambas firmas han estado reduciendo su dependencia respecto de las exportaciones, aunque la de Honda sigue siendo elevada. Nissan, actualmente la número dos en Japón, podría proceder un puesto, calculan los analistas.

Hacia arriba ser la más vulnerable entre las firmas de vanguardia, con un margen porcentual de producción vendido en Japón, a pesar del crecimiento del mercado doméstico, dicen.

TOKIO, 27 de abril (Reuter).—La industria japonesa del automóvil todavía podría necesitar una reorganización a pesar del reciente inesperado auge de las ventas internas, estiman analistas de la industria.

En la superficie, las ventas en el ámbito local han hecho disminuir la preocupación en el sentido de que las fábricas del sector puedan sufrir una recesión prolongada debido a que el alza del yen encarece y reduce las exportaciones de vehículos nipones.

"La fuerte demanda doméstica está acelerando la recuperación de las ganancias, pero ello no obvia el hecho de que la industria está teniendo que hacer frente a la desindustrialización, el desempleo y todas las perniciosas implicaciones que, para las ganancias, se derivan de una amplia sobrecapacidad en su principal mercado de ultramar (Estados Unidos)", señala el analista Stephen Marvin, de Jardine Fleming (Securities).

"Es sólo una postergación de la elección", agrega. Detrás del auge de las ventas internas están mayores esfuerzos de firmas que anteriormente prestaban mayor atención a las exportaciones. La aparición, el año pasado, de una serie de nuevos modelos, incluyen rentables versiones de lujo orientadas a atender los requerimientos de los "nuevos ricos" nipones, también contribuyó a la prosperidad de las ventas locales.

Pero queda en pie el interrogante de por cuánto tiempo las ventas domésticas podrán sostener el elevado índice de crecimiento de las ganancias del sector automovilístico.

Un cambio en las pautas de consumo en Japón, orientado ahora hacia mayores gastos y la llegada a la adultez de los que nacieron en un momento de gran aumento demográfico después de la Segunda Guerra Mundial, probablemente brindarán amplia base de sustentación al mantenimiento de las ventas en niveles aceptables, opinan los analistas.

También ayudará el resplandor del actual elevado impulso sobre productos primarios, por un menor gravamen sobre las ventas así por menor sobre los vehículos, aunque tal cambio no está de ningún modo asegurado.

Aumenta la producción de armamentos en Japón

Dejando de lado uno de los tabúes más respetados de la posguerra en Japón, algunas empresas niponas han comenzado a hablar francamente de ampliar sus ventas de armas.

Un acelerado crecimiento de la industria de la defensa y recientes demandas de Estados Unidos, de que Japón gaste más en su aparato militar, se unieron para llevar a los fabricantes de armas a un plano más destacado, señalan analistas.

Nissan Motor, conocida en todo el mundo como fabricante de automóviles, solicitará a sus accionistas mañana que aprueben un cambio en los artículos del estatuto de la compañía para dejar constancia por primera vez de que entre sus actividades figura la de fabricar armas, indicó un portavoz de la compañía.

El gigante automovilístico estuvo produciendo pertrechos militares durante los últimos 34 años, manifestó a Reuter.

"La razón por la que cambiamos la redacción de nuestros estatutos es porque creemos que la defensa nacional es muy importante.

"Los trabajos para la defensa han estado aumentando y vamos a seguir aceptándolos en el futuro", agregó.

En términos de ventas, Nissan ni siquiera figura entre los 20 principales proveedores de la Agencia de Defensa de Japón, pero algunos analistas señalan que la actitud de la compañía es típica de una tendencia entre los fabricantes de armas a ser más explícitos acerca de sus operaciones militares.

"Hasta hace unos pocos años uno visitaba compañías y ni siquiera mencionaban que vendían equipos militares", indicó Stephen Marvin, analista de Jardine Fleming (Securities) en Tokio.

"Ahora, la reticencia a hablar sobre los negocios con la defensa está cambiando rápidamente. Se refieren a ellos como un sector de crecimiento potencial", agregó.

Ishikawajima Harima Heavy Industries modificó sus estatutos para incluir la palabra "armas" en junio de 1967, informó un vocero de la empresa.

Esta compañía es desde hace tiempo uno de los 10 principales contratistas militares de la Agencia de Defensa, mencionó un portavoz de la compañía.

El importante fabricante de maquinaria pesada y construcciones navales dice tener una participación del 70 por ciento en el mercado japonés de motores a reacción.

El gerente general de la división armamentos de Mitsubishi Heavy Industries, Takaaki Yamada, dijo a Reuter que espera incrementar las operaciones de su división hasta que equivalgan a un tercio, o por lo menos un cuarto, de todas las ventas de la compañía. Mitsubishi es ya el mayor de los contratistas de la defensa japonesa.

En el año concluido el 31 de marzo pasado, la división aerospacial y de vehículos especiales de Mitsubishi, que administra Yamada, efectuó el 18.3 por ciento de las ventas de la compañía.

Kawasaki Heavy Industries, el segundo vendedor de armas de Japón, aspira a incrementar su producción militar en uno o dos por ciento del total de ventas en el actual ejercicio, que termina el 31 de marzo de 1969, mencionó un vocero de la compañía.

El año pasado, el 20 ó 25 por ciento de las ventas de Kawasaki, que ascendieron a 579,730 millones de yenes (4,500 millones de dólares), correspondieron a equipos para la defensa, indicó el portavoz.

El 23 de junio, la compañía informó que estaba considerando la posibilidad de participar en un proyecto de investigación promovido por Estados Unidos, tendiente a crear un escudo antimisilístico a gran altitud sobre el Pacífico occidental.

El proyecto es parte de la Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE), suscitada por el presidente Ronald Reagan, que apunta a crear un sistema antibalístico con base en tierra y en el espacio.

Un portavoz de Fuji Heavy Industries, el octavo contratista de defensa en orden de importancia, señaló que su firma espera que los aviones representen el 10 por ciento de las ventas anuales totales dentro de cinco años, contra cinco por ciento en el ejercicio terminado el 31 de marzo de 1988.

Aproximadamente el 80 por ciento de los aviones están destinados a la Fuerza Aérea de Autodefensa, explicó el vocero.

Positron por los Ejércitos de ocupación estadounidenses y dos bombas atómicas. Japón adoptó al término de la segunda Guerra Mundial una constitución que le vedó librar guerras salvo en defensa propia.

Pero recientemente los gastos militares comenzaron a aumentar sostenidamente. En diciembre de 1986 el Gobierno decidió permitir que su presupuesto de defensa exceda el uno por ciento del producto bruto interno, un límite autolimpuesto consagrado en 1976.

En el ejercicio fiscal 1988-89, los gastos de defensa fueron estimados provisionalmente en 3.7 billones de yenes (26,900 millones de dólares), el mayor presupuesto militar japonés desde la guerra, destacaron analistas.

Washington enjuicó este año a Japón a gastar más en armas a fin de asumir parte de la carga financiera que, para las arcas fiscales estadounidenses, representa la protección del país asiático.

Yamada manifestó: "Contra este telón de fondo, antes que acoger de buen grado los mayores gastos militares, lo consideramos como un deber".

Ponen en venta en el mercado mundial, los videoteléfonos

TOKIO, 25 de julio (Reuter) — Abuelos chochos y empressarios solitarios separados de sus familias se cuentan entre los compradores potenciales de los videoteléfonos, que transmiten imágenes fijas en blanco y negro de los interlocutores.

Estos nuevos teléfonos han sido presentados por fabricantes japoneses con la esperanza de atraer a consumidores que acaban de recibir sus bonificaciones de verano.

Pero algunos analistas de la industria dudan que el consumidor promedio vaya a estar interesado en lo que estos teléfonos pueden hacer — permitir a los usuarios ver o enviar una serie de fotos instantáneas en blanco y negro, teniendo en cuenta que al ejecutar tal operación, el diálogo debe interrumpirse momentáneamente.

Es probable que estas máquinas sean superadas por avances tecnológicos que permitirán la transmisión de imágenes en movimiento y en colores, agregan analistas de la industria.

Los teléfonos de imágenes fijas, conectados a los aparatos existentes, pueden transmitir y recibir fotos en blanco y negro de quienes están hablando, en seis segundos, sobre circuitos telefónicos comunes o analógicos.

La conversación queda bloqueada durante esa transmisión. Las fotos pueden ser almacenadas en una memoria registrada en un grabador común de cinta magnética de audio y vuelven a observarse en la pantalla de un monitor.

Cinco firmas japonesas anunciaron a comienzos de junio que habían desarrollado teléfonos con fotos para circuitos analógicos basados en normas establecidas en mayo pasado por el Comité japonés de Tecnología de Telecomunicaciones (TTC).

El TTC es un grupo industrial privado afiliado al Ministerio de Correos y Telecomunicaciones.

Matsushita Communication, Mitsubishi Electric y NEC

ya han comenzado a comercializar los videoteléfonos con imágenes fijas monocromáticas.

Sony proyecta iniciar las ventas en agosto pero Sanyo Electric aún no ha decidido su plan de comercialización. No habrá recargos sobre las tarifas comunes del servicio telefónico y las unidades tienen precios que oscilan alrededor de los 55,000 yenes cada una (unos \$15 dólares). Cada una de las cinco empresas proyecta producir entre 2,000 y 5,000 unidades mensuales, estimando que el nuevo producto tendrá aceptación para usos empresariales y personales y entre personas de todas las edades.

Se considera que entre las aplicaciones más populares estarán las que harán empresarios que viajan mucho y están bastante tiempo alejados de sus hogares y los ancianos ansiosos por observar las imágenes de sus hijos y nietos durante conversaciones, opinaron analistas de la industria.

Sin embargo, algunos analistas piensan que sólo habrá una demanda masiva de este tipo de sistemas cuando puedan transmitirse imágenes móviles en colores.

Estos videoteléfonos serán aburridos. La gente tal vez espere el siguiente paso de esta tecnología, indicó el director asociado de investigaciones del Lejano Oriente de Prudential Bache Securities, Darrel Whitten.

"Todos querren imágenes móviles y en colores de la otra persona", agregó.

El único videoteléfono de esas características existente en el mercado japonés es el sistema Inville 64, desarrollado por Kokusai Denshin Denwa (KDD) y Mitsubishi Electric.

Pero, con un precio de seis millones de yenes (aproximadamente 45,500 dólares) y una red digital limitada, el interés en esta unidad ha estado confinado en gran medida a las empresas. Solo se han vendido unos 100 aparatos desde que KDD comenzó su comercialización en junio de 1987.

Se apresuran empresas niponas a competir con "chips"

TOKIO 28 de agosto (Reuter). — Las empresas electrónicas japonesas están apresurándose a desarrollar y comercializar la nueva generación de microcircuitos integrados ("chips"), diminutas obras de silicio que prometen computadoras más baratas y mayores ganancias.

Las recompensas que están en juego en la competencia por utilizar los "chips" DRAM —Dynamic Random Access Memory (Memoria Dinámica de Acceso Directo)—, de cuatro megabits son cuantiosas.

Las firmas que tengan éxito en este campo no sólo cosecharán sustanciantes ganancias sino que dominarán toda una nueva gama de productos electrónicos.

Nadie quiere quedarse rezagado, dado que ello eliminaría las posibilidades de desarrollo futuro de "chips" de memoria —una lección ya aprendida de manera penosa por muchos fabricantes estadounidenses de semiconductores.

Los DRAM almacenan información bajo la forma de "bits", la menor unidad de información inteligible para una computadora, que entran y salen de la unidad procesadora central.

Los DRAM de cuatro megabits, capaces de manejar aproximadamente cuatro millones de bits, pueden almacenar cuatro veces más información que la actual generación de "chips" de un megabit. Una computadora u otros productos que utilicen los nuevos microcircuitos electrónicos integrados pueden ser más pequeños, más baratos y consumir menos electricidad.

"Si alguien toma la delantera y la conserva, puede ganar mucho dinero", destaca Steven Myers, analista de los agentes bursátiles Jardine Fleming.

Los fabricantes estadounidenses de "chips" inventaron los semiconductores y en un tiempo poseían el 60% del mercado para DRAM de 64 kilobits, pero quedaron en gran medida fuera de carrera en la etapa de los DRAM de 256 kilobits debido a la competencia de Japón y un recido en su eficiencia.

Los fabricantes nipones tienen actualmente aproximadamente el 90% del mercado de "chips" de un megabit, pero firman con base en los Estados Unidos, como Texas Instruments Inc. y Micron Technology Inc., que fabrican DRAM de un megabit, así como Motorola Inc., que tiene un acuerdo con Toshiba Corp. de Japón una parte del mercado de los "chips" de cuatro megabits.

Nadie los descarta totalmente. "Pero si alguien pierde el liderazgo, se lo gana cada vez más difícil en el siguiente período, cuando los costos de capital se duplican cada año", destaca Tom Murtha, analista de Baring Securities.

Barreñas tecnológicas y las grandes ganancias que todavía pueden lucrarse con los DRAM de un megabit probablemente demorarán la producción en serie de la nueva generación de "chips" hasta fines de 1989, es decir, un lustro de la industria.

Es una ardua batalla la que las compañías encaran, amortizar su inversión en los DRAM de un megabit versus llegar adelante en la competencia por la próxima generación. Pero, al final de la jornada, veremos compañías que guardarán hasta fines de 1989 para comenzar la producción en serie", indicó Murtha.

La mayoría de las firmas electrónicas japonesas, como Zanyo con Hitachi Ltd. a fines del año pasado e incluso la Matsushita Electric Corp., NEC Corp. y Mitsubishi Electric Corp., están actualmente remediando a clientes pequeñas cantidades de los nuevos DRAM con fines de estudio y ensayo.

Matsushita Electric Industrial Co. Ltd. comenzó a recibir muestras de trabajo el mes próximo, indicó un vocero de la compañía.

Fuera de Japón, Siemens AG de Alemania Federal ha dicho que comenzará a fabricar un "chip" de cuatro megabits durante el año comercial 1988-89 que termina en setiembre, y Texas Instruments ha manifestado que está enviando muestras de trabajo a algunos clientes.

NEC está proyectando efectuar remesas comerciales de DRAMs de cuatro megabits en diciembre. Se estima en general que esta firma es un probable vanguardista en la carrera por los cuatro megabits.

Ha gastado 20,000 millones de yenes (149 millones de dólares) para instalar una línea de producción en una fábrica que puede entregar tanto "chips" de un megabit como de cuatro megabits. Invertirá otros 35,000 millones de yenes (261 millones de dólares) en una fábrica de "chips" de cuatro megabits que comenzará a operar el 31 de marzo de 1991.

Sin embargo, hasta NEC se muestra cautelosa al respecto a un avance demasado rápido en este terreno.

La producción en serie será, por lo menos, un año más tardada las muestras (serie de ensayo) pero el que bajaron a encargar la producción en masa o onto dependerá de la demanda, que un portavoz de NEC

Opinó que, también, nuevas mejoras por seguir la plena amortización de sus inversiones en los DRAM de un megabit, señalaron que se sienten poco entusiasmadas en cuanto a acometer la producción en serie de la siguiente generación de "chips" con más memoria cuando la demanda de los de un megabit es todavía imparable.

"Tenemos ambiciones en cuanto al mercado de "chips" de cuatro megabits, pero en este momento seguimos poniendo énfasis en los de un megabit", señaló un portavoz de Toshiba, que actualmente domina el mercado de un megabit.

Los chipmunks también podrían estar teniendo problemas para determinar de qué modo producir el "chips" que concentran en las obras de silicio tantos circuitos diminutos, destacan analistas de la industria.

"Siempre se trata del problema de encontrar más espacio en un mundo supercongestionado. Se pueden superar las barreras técnicas en la etapa de la producción en serie estirándose ante un mercado en rápido crecimiento", su brava Joseph.

Desplazó Japón a EU en Fabricación de Equipos de Bienes de Capital

Durante la última década, Estados Unidos perdió el "sello de garantía" que avaló por muchos años la fabricación de sus equipos de bienes de capital, mientras que "meteoricamente" el nuestro fue ocupado por Japón, seguido muy de cerca por Alemania occidental.

Al señalar lo anterior a la EXTRA Efraín Aguado Rubio Coordinador de la Inspección de los equipos que Petróleos Mexicanos adquiere de fabricantes europeos y la potencia económica oriental, explicó que a partir del desplome de los precios internacionales de los hidrocarburos, la decadente calidad de los productos estadounidenses se evidenció hasta llegar a la tercera posición en cuanto a confiabilidad.

Por su parte, Anastasio Martínez, con total función pero supervisando la cali-

dad de los equipos de Estados Unidos y Canadá, aseguró que importantes estados petroleros de nuestro vecino del norte tales como Texas y Oklahoma, dependían en un 70 por ciento de la industria de los hidrocarburos.

Al caer los petrocarburos, conocido con Aguado Rubio, un número importante de industrias tuvieron que cerrar sus puertas y las restantes trabajar al mínimo de su capacidad, lo que afectó la calidad final del producto.

En un vistazo en el marco del II Seminario sobre Aseguramiento de la Calidad, para el cual se desplazaron de sus lugares de trabajo a ambos Estados Unidos —aseguraron que en los últimos años México se ha preocupado porque sus fabricantes tomen conciencia de que "al

no hay calidad no olvidamos de exportar y si no lo hacemos estamos muertos...".

Añadieron que los trabajadores mexicanos cuentan con una alta "aptitud artesanal, pero lamentablemente no hay capacitación y dirección en este sentido".

Por último, ratificaron que en nuestro país se ha logrado ya un importante avance en la interacción nacional de los equipos de bienes de capital utilizados en la industria petrolera, gracias a los esfuerzos que se realizan en el Instituto Mexicano del Petróleo.

Sin embargo, reconocieron que a la fecha determinadas partes deben importarse de Estados Unidos o Inglaterra, pues en México no existe mercado interno que permita hacer rentable su producción.

Japón invertirá más en países en desarrollo

Tokio, Abr. 19, EFE. — El gobierno japonés estudia la posibilidad de invertir en empresas mixtas de los países en desarrollo, para potenciar sus economías con la creación de industrias exportadoras y contribuir a solucionar los problemas del acumulación de deudas, se informó en esta ciudad.

"El ministerio de Hacienda decidió ampliar las funciones del Banco Gubernamental para la Importación y Exportación (Eximbank), como parte integral de su política sobre el reciclaje de fondos con destino a los países pobres.

Actualmente el ministerio estudia la inversión que el Eximbank pueda realizar en las sociedades mixtas que se establezcan, así como la inversión directa en las empresas privadas de estos países.

Según el influyente diario económico *Nihon Keizai*, la revisión de la normativa legal del Eximbank comenzará en breve, esperándose se lleve a la práctica el año próximo.

En mayo del año pasado, Japón anunció el proyecto de reciclar 20 mil millones de dólares de su excedente comercial a los países en desarrollo, que se suman a los 10 mil anunciados con anterioridad.

Las razones que el ministerio argumenta para otorgar la función de inversión son, por un lado, que ello no representa una deuda para los países en vías de desarrollo.

Por otro, se acelera la creación de sociedades mixtas con la participación de dicho banco, reduciéndose las posibilidades de riesgo que se corren al establecerse tal tipo de compañías.

El Eximbank de Japón prepara la creación de este tipo de inversión en los países en vías de desarrollo en armonía con entidades financieras internacionales.

Con la utilización conjunta de créditos para importación y créditos inversores en el extranjero, los países que hagan uso de ellos podrán aumentar el volumen de exportación a Japón.

Para Innovar, Tokio Descentraliza sus Empresas

TOKIO, 21 de abril.—Gran parte del milagro japonés de la posguerra se basó en la captura de participación en el mercado. Las compañías se concentraron en llevar a su máximo las ventas pese a cuando pudieran perder dinero al hacerlo así. Las ganancias y entradas de los accionistas tomaron un papel secundario y la persecución de participación en el mercado. Esa política cambia.

Japón se encuentra en el proceso de inventar un nuevo tipo de filosofía gerencial, no basada en la participación del mercado en la rentabilidad, sino entre algo de cada una. La característica principal de este híbrido es un intento para crear productos nuevos de mayor valor, normalmente mediante la aplicación de nuevas tecnologías. El cambio ya está en marcha dentro de Japón. Cada vez es más evidente en la manera que operan las compañías japonesas en el extranjero; por ejemplo, en la rama japonesa para producir carros en Estados Unidos. Sujetara la conversión de las firmas japonesas a par de compañías que exportan a compañías que pueden ser consideradas propiamente como internacionales. Cada vez más, las compañías japonesas en países extranjeros diseñarán así como manufacturarán y comercializarán los productos en dichos lugares.

Kiitaro Hasegawa, un gerente gerú japonés, dijo que existen tres razones de por qué la gerencia se arrojó en Japón. En los primeros años del milagro, el rápido crecimiento de la competitividad del mercado interno alienta a las compañías a adoptar técnicas de producción en masa a fin de reducir costos. Las firmas dependieron de los bancos, bancarros para hacerlo tendieron a juzgar la credibilidad de una compañía en base a su rentabilidad. Los presidentes de las compañías fueron requeridos, por tradición, a garantizar la deuda de su compañía en forma personal. Esto les dio un gran incentivo para asegurar el crecimiento de sus firmas a grandes tamaños. Pero en Japón las compañías tratan de guiar.

Todas estas razones se debilitan desde hace tiempo. Japón tiene ahora menos oportunidades de conseguir las economías de escala vinculadas con la producción masiva en comparación con Sudfrica. Debido a las altas tasas de interés sobre ahorros y grandes ganancias corporativas, existe excedente de liquidación en Japón. Actualmente, los bancos tienen que agrandar a las firmas y no al contrario. Pocos presidentes de compañías suscriben ahora las deudas de sus compañías. Cuando Hasegawa Shin-iti recató a Ishikawajima-Harima Heavy Industries en los años setenta, fue personalmente responsable de la deuda de la compañía. Igualmente, se ha sentido en la práctica si hubiera tenido que hacer lo mismo por Chrysler? En Nippon Telegraph & Telephone, no es necesario que actuara así. Shinto en cuánto se cambió a esta firma para dirigir su privatización.

Un conjunto de recientes reestructuraciones estratégicas en muchas grandes compañías señala que la nueva tendencia tiene efectos profundos. Como un primer ejemplo en 1981, Matsushita Electric hizo todas sus divisiones en compañías separadas prácticamente, al pagar dividendos a las oficinas centrales —una manera extrema de descentralización. En los últimos años, Asahi Glass estableció 20 compañías nuevas dentro de su organización. Be los indicó que trabajaran en forma independiente de la gerencia en busca de nuevos materiales y productos. Nippon Steel redujo a partir de 30 a cinco el número de oficinas de aprobación requeridos para que los gerentes ejecuten las decisiones.

FILIALES INDUSTRIALES POR ANCIANOS

Todos estos son intentos para descentralizar y abarcar el proceso de toma de decisiones. Las compañías señalan que la tasa del cambio tecnológico es demasiado pronto como para que funcionen bien el tipo antiguo de control centralizado, y que las filiales ex-

ternas son a menudo dirigidas por hombres muy viejos como para que algunos de las oficinas puedan manejarlos con éxito. Muchos de aquellos directivos que se encuentran en niveles superiores, como servicios financieros, descubrieron la importancia de dirigirse a sí mismos en la materia centralizada tradicional. Los mercados cambiaron y no acordaron a que Tokio reanudara antes de marcar unos certavos adicionales al yen. Durante febrero, la Sociedad Japonesa de Directivos Corporativos, manifestó que las compañías que se desvirtúan del análisis tradicional sobre ganar participación del mercado deberían centrarse a generalar nuevas bases a su capacidad. Ello representará un enorme cambio en Japón, donde los gerentes median —promovidos estrictamente por el tiempo de servicio— han sido poco más que intermediarios entre sílos jefes y empleados. En este cambio, se activó la gerencia media desde su posición en contra las "organizaciones" de la nueva corporación japonesa.

Al igual que muchos cambios en Japón, el cambio de la persecución de participación del mercado hace años con evidentes particularidades y ha tomado un ritmo práctico en forma retentiva. Los asesores de política, industriales en el Ministerio de Industria y Comercio Exterior data sus juicios a la primera crisis petrolera en 1974. Sin embargo, se abren las empresas japonesas llegaron al consenso de que el cambio ocurre. En la tradición japonesa, el proceso de toma de decisiones fue a menudo muy lento. Un embargo, la ejecución es extraordinariamente rápida.

Significa eso que las compañías japonesas se convertirán como las compañías americanas en busca de ganancias de la noche a la mañana? No, no se convertirán. En forma simplificada, al describir empresarios emplean aún el idioma del ancestral. La guerra sigue siendo la metafora principal para los negocios. La nueva contienda será acerca de sumar

das en dichas contienda de ganar mantener. A las compañías niponas en un buen nivel para el futuro. La primera se refiere al precio. La filosofía de participación del mercado rechazó el concepto tradicional de que costo más utilidad equivale a precio. En los siglos, las compañías japonesas comenzaron con el precio y luego se dedicaron a fabricar el producto, a cualquier costo que dejara ganancias a la compañía.

EXISTENCIA DE INVENTARIOS

Esto dio gran poder a los departamentos de ventas de las compañías japonesas. Corresponde a ellas fijar el precio de un nuevo producto.

Los departamentos de distribución en Japón, donde el precio y desarrollo tuvieron que fabricar el producto por menos del precio especificado. Esto enfoca la búsqueda igualmente bien en un mundo en el que las firmas producen con eficiencia. Los departamentos de distribución y producción, que los departamentos de ventas y producción, se han convertido en un período cuando sus compañías dependieron al incremento del yen.

Los capaduzos japoneses resistieron durante mucho tiempo el incremento de sus precios en dólares en Estados Unidos cuando el yen se fortaleció. No malbarataron ni actuaron con mala intención; respondieron de la manera normal al adquirir monedas extranjeras de ganancias hasta que los nuevos modelos fueron producidos y diseñados para ser más baratos. Cuando el dólar bajó a 170 yenes, los japoneses se involucraron en una campaña de investigación y desarrollo reducir sus costos. Cuando el departamento de producción internacional haber recibido 200,000 sugerencias.

La habilidad para reducir costos no podrá en sí misma ayudar a las compañías a comprender la fabricación de cientos de nuevos productos cada año. Esto requiere el inventiva.

Japón, a Punto de ser el Principal Donante de Ayuda Económica

TOKIO, 11 de mayo (Reuters).—Japón enfrenta la inabita situación de que tiene mucho dinero para brindar ayuda al exterior pero carece de suficiente personal capacitado para manejar eficientemente la distribución de esos fondos.

Japón está a punto de superar a Estados Unidos en el papel de principal donante mundial de ayuda a los países en vías de desarrollo, lo cual podría suceder incluso este mismo año, gracias en gran medida a lavaluación del yen.

Pero, para Hideaki Domichi y sus colegas de la oficina de cooperación económica del Ministerio de Relaciones Exteriores, los problemas recién comienzan.

Domichi manifestó que Estados Unidos tiene cerca de 3 mil funcionarios encargados de administrar su programa de ayuda al exterior, mientras que Japón, que maneja cifras similares de asistencia, tiene mucha menos gente asignada a esa función.

Declinó especificar cuántos funcionarios están destinados a los planes de ayuda, diciendo: "Solo puedo decir que la cantidad es muy pequeña".

"Y eso puede frenar nuestro programa de ayuda cuando en realidad queremos ampliarlo y acelerarlo", agregó.

El presupuesto japonés de ayuda a ultramar en el actual ejercicio financiero, que se inició el 1 de abril, asciende a 10 mil millones de dólares, pero Domichi manifestó que él y sus colegas sólo podrán dar curso únicamente al 80 por ciento de ese monto.

Casi toda la ayuda al exterior que distribuyen Estados Unidos y otros países industrializados occidentales al mundo en vías de desarrollo reviste la forma de donaciones y los países receptores frecuentemente se quejan de que "asi la mitad de la ayuda japonesa consiste en préstamos".

Domichi indicó que Japón quiere incrementar el nivel de las donaciones directas, pero se enfrenta siempre con el problema de la magnitud de los fondos involucrados.

"Nuestra idea es que nos gustaría incrementar la proporción de donaciones, pero debido a la enorme cuantía de la ayuda japonesa al exterior para el desarrollo, no es muy fácil aumentar esa proporción en un breve lapso", indicó.

Domichi señaló que si bien Japón se convertirá tarde o temprano, inevitablemente, en el principal otorgante de ayuda, podría pasar algún tiempo antes que los desembolsos coincidan con el presupuesto.

Con el yen trepando a alturas cada vez mayores en los mercados cambiarios en los últimos tres años, mientras el dólar bajaba simultáneamente, los desembolsos japoneses en el terreno de la asistencia a ultramar han crecido sensiblemente, en términos de dólares.

Pero en yenes la cantidad también ha crecido y Japón tiene una convicción cada vez más arraigada de que su prosperidad debe ser comparada con el resto del mundo.

El énfasis de los programas japoneses de ayuda ha estado hasta ahora en los países asiáticos vecinos, aunque están destinándose sumas crecientes a los países pobres de África y Sudamérica.

"Nuestra ayuda está ampliándose en términos geográficos y estamos tratando de dar más a otras regiones", explicó Domichi.

Pero Asia, que actualmente recibe el 70 por ciento de la ayuda japonesa, seguirá siendo la principal destinataria por el futuro previsible, particularmente Filipinas.

Funcionarios japoneses dicen que están ansiosos por tomar parte en un plan propuesto por Estados Unidos, que contempla donar 10 mil millones de dólares en los próximos cinco años para ayudar a desarrollar la economía filipina y al gobierno de la presidenta Corazón Aquino.

Mientras los países occidentales frecuentemente destinan la ayuda a paliar problemas apremiantes, Japón se ha concentrado en utilizar su dinero para ayudar a mejorar las estructuras económicas y sociales de los países receptores. Es por eso, explican los funcionarios, por lo que su asistencia se concede mas en forma de préstamos que de donaciones.

"No se puede construir usinas eléctricas con donaciones", acotó Domichi.

Otra crítica es que los japoneses a veces refusan dar dinero para aplicaciones propuestas por los países destinatarios.

Un diplomático sudamericano acreditado en Tokio manifestó que su país quería utilizar la ayuda japonesa para readquirir una porción de su deuda nacional, pero los japoneses insisten en que los fondos sean empleados en la compra de equipos industriales.

Buscan incrementar Japón y la CEE sus relaciones económicas

TOKIO. 3 de junio (AFP). — El alojamiento de la tensión económica entre la Comunidad Económica Europea y Japón se confirmará y se llegará a establecer relaciones armoniosas antes del 1992, cuando se forme el gran mercado europeo, señalaban hoy aquí los observadores en vísperas de la visita del Primer Ministro Noboru Takeshita a Europa.

La evolución del intercambio permite hacerse esperanzas pero el restablecimiento del equilibrio, que alejaría la amenaza de una reacción proteccionista europea antijaponesa, dista de ser cosa segura, agregaron sin embargo las fuentes. El presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, se lo señalará seguramente al jefe del gobierno japonés el martes, cuando se reúnan en Bruselas.

«La tendencia de las estadísticas comerciales, que fue alentadora en 1987, fue menos optimista el mes pasado», declaró Michael Lake, vocero de la delegación de la CEE establecida en Tokio.

En yens, el excedente comercial japonés con los 12 de la CEE subió en 10.6% en abril. Las exportaciones de Japón subieron en 3.1% en volumen y en 16.5% en valor mientras que sus importaciones subieron en 20.1% en volumen y en 25.3% en valor.

Sin embargo, en los cuatro primeros meses de este año, el excedente comer-

cial japonés en yens registra una disminución de 8.5%, lo que justifica por ahora el optimismo de los dirigentes de Tokio.

«La querrela (comercial) es menos fuerte que antes porque hay una gran mejora en cuanto a nuestras importaciones de productos europeos», señaló un alto funcionario del ministerio de Relaciones Exteriores de Japón.

Según las estadísticas aduaneras japonesas, las ventas de Japón a la CEE, calculadas en yens, aumentaron en 1987 en 6.1% mientras que sus compras subieron en 9.2%.

Los cuatro primeros meses de 1988 acentuaron sensiblemente esa tendencia favorable a Europa: exportaciones japonesas en alza de 4.6%, importaciones japonesas en alza de 26.9%.

Sin embargo, dijo Lake, «el superávit nipón sigue siendo superior al monto de sus importaciones». «Sólo para estabilizar su déficit, la CEE debe aumentar sus exportaciones tres veces más rápidamente que las importaciones», agregó.

En Bruselas, aunque no desea tratar los detalles de la querrela, Takeshita deberá escuchar quejas sobre la fiscalidad discriminatoria a las bebidas blancas y a los autos de lujo y sobre el incierto acceso de las firmas europeas al mercado de la construcción, entre otras cuestiones.

Signos de agotamiento en el sistema japonés

TOKIO, 28 de abril. - (AP). - La educación japonesa ha recibido elogios de los expertos nacionales e internacionales por haber logrado sacar al país de las cenizas de la guerra y lanzarlo al primer plano del desarrollo económico y tecnológico mundial.

Pero al presente, el sistema docente japonés es criticado por que, según se afirma, aplica un régimen demasiado estricto a los alumnos, asfixia su creatividad y limita sus habilidades para las ciencias aplicadas en su búsqueda de la excelencia académica.

"El control del poder es excesivamente fuerte en las escuelas japonesas", dijo Ken Otsuki, profesor de pedagogía de la Universidad Waseda de Tokio. "Éso deja poco espacio a la creatividad en la clase".

Sin embargo, los estudiantes japoneses reciben con frecuencia altas calificaciones en los programas internacionales de prueba.

Según una prueba realizada de 1983 a 1986 por la Asociación Internacional para la Evaluación Docente, basada en Estocolmo, los alumnos japoneses de diez años de edad, conjuntamente con sus compañeros de Corea del Sur y Finlandia, lograron un promedio de 15.4 puntos de un total de 24 en preguntas sobre cuestiones científicas. Los estudiantes norteamericanos quedaron al nivel de 13.2 puntos.

Pero los expertos consideran que el sistema japonés de educación, instituido bajo la ocupación aliada, ha comenzado a dar muestras de agotamiento.

Los estudiantes se encuentran bajo intensa presión para pasar los exámenes de entrada en las universidades más prestigiosas. La competencia es enorme, todo fracaso puede traer consigo una depresión fatal.

La presión académica es habitualmente el motivo principal de los suicidios de los jóvenes, según los informes policiales. En 1986, 136 jóvenes se suicidaron por motivos escolares. El año pasado, el total subió a 207 alumnos.

En su búsqueda de calificaciones más altas, muchos estudiantes asisten a escuelas privadas después de terminar las clases de sus escuelas regulares y no llegan a sus casas hasta pasadas las nueve de la noche.

PERSPECTIVAS.

- Una de las medidas que deberá tomar Japón es sin duda alguna la reestructuración de su sector automotriz, pues se preveen tiempos difíciles debido a la cantidad de firmas que existen actualmente en ese país.

- En el campo de la siderurgia japonesa se tendrá que rehabilitar y disminuir su dependencia de el exterior, pues ésto causa desempleo en el Japón y poca competitividad en el mercado internacional.

- En el campo de la electrónica, Japón deberá poner más interés porque en estos momentos países como Taiwan, Corea del Sur, Singapur y demás se están poniendo al "Tú por TÚ" con Japón y en determinado momento podríamos decir que lo están superando.

- Japón deberá olvidarse del aspecto militar porque si sigue con la política de invertir en la producción de armas, podría tener una situación como ya la ha tenido anteriormente y como consecuencia lo ha llevado a perder lo que ha tenido y tendrá que empezar de cero nuevamente.

- Japón debe continuar con su política de comprar tecnología para mejorarla y después venderla a mayor costo que tan buenos resultados le ha dado, en caso de no hacerlo sus productos no tendrán la competitividad internacional.

- La robotización deberá continuar pues ésto le ha dado muy buenos resultados, produciendo artículos de una alta calidad, con una mayor rapidez y con un menor costo.

- Debe de mantener los sueldos, puesto que la subida de los mismos causa un mayor consumo interno lo cual afecta a las exportaciones y a la productividad.

- Tendrá que mantener su expansión económica invirtiendo en países en vías de desarrollo, lo cual ayuda a estos países y fortalece la su propia economía.

PERSPECTIVAS.

- Una de las medidas que deberá tomar Japón es sin duda alguna la reestructuración de su sector automotriz, pues se preveen tiempos difíciles debido a la cantidad de firmas que existen actualmente en ese país.

- En el campo de la siderurgia japonesa se tendrá que rehabilitar y disminuir su dependencia de el exterior, pues ésto causa desempleo en el Japón y poca competitividad en el mercado internacional.

- En el campo de la electrónica, Japón deberá poner más interés porque en estos momentos países como Taiwan, Corea del Sur, Singapur y demás se están poniendo al "Tú por Tú" con Japón y en determinado momento podríamos decir que lo están superando.

- Japón deberá olvidarse del aspecto militar porque si sigue con la política de invertir en la producción de armas, podría tener una situación como ya la ha tenido anteriormente y como consecuencia lo ha llevado a perder lo que ha tenido y tendrá que empezar de cero nuevamente.

- Japón debe continuar con su política de comprar tecnología para mejorarla y después venderla a mayor costo que tan buenos resultados le ha dado, en caso de no hacerlo sus productos no tendrán la competitividad internacional.

C A P I T U L O I I

LA M O D E R N I Z A C I O N I N D U S T R I A L

E N M E X I C O

ANTECEDENTES

Con el fin de entender el proceso de modernización industrial en México, es necesario conocer las condiciones económicas bajo las cuales deberá desarrollarse.

Para ello, se mencionan las diferentes fases de la industria mexicana desde sus comienzos hasta la actualidad, así como las condiciones actuales de los diferentes sectores y las políticas emprendidas para el mejoramiento, tendencias y oportunidades para continuar con la modernización industrial.

A partir del porfiriato es cuando se le da impulso a la industria y a la infraestructura.

Con el inicio del clamor social, la crisis económica de 1907 enmarca el cambio entre un mundo en extinción y otro por nacer.

Estadísticas del censo de 1921, revelan un país desagregado, pobre, con una economía precaria e improductiva concentrada en el centro y norte del país, con inflación, sin moneda propia; aislado de los mercados financieros.

Con Obregón y Calles, se sentaron las bases de la reconstrucción nacional: carreteras y presas, hacienda pública y banca nacional, saneamiento del crédito interno y externo, fueron los principales elementos de la nueva economía.

A partir de 1934, el Estado inicia un proceso de rectoría sobre los recursos naturales: la nacionalización del petróleo los ferrocarriles, la energía eléctrica y la mexicanización de la minería. En este lapso se dió un gran paso hacia el desarrollo industrial, avanzaron los grandes proyectos de organización sectorial y política; se crearon nuevas instituciones financieras y fiscales, se emprendió un esfuerzo para equilibrar la distribución del ingreso en el campo y para el trabajo fabril.

En la década de los 40's, México inicia el despegue hacia la industrialización bajo circunstancias muy favorables para su crecimiento. Para entonces había alcanzado la institucionalización y consolidación de los sistemas político, administrativo y regulatorio, lográndose la movilización de los recursos, población y capital que había sido liberado de la actividad agropecuaria y se orientaban hacia la ciudad, la industria, el comercio y los servicios.

En lo externo, la segunda guerra mundial presentó a México la oportunidad de iniciar su desarrollo industrial sin la competencia de los Estados Unidos, lo que significaba una oportunidad para que México y sus vecinos del sur iniciaran una industria propia, y con ella obtener divisas al proveer materiales de importancia a la economía norteamericana.

Las políticas económicas a partir de 1940, se orientaron a las actividades más dinámicas en términos de formación y acumulación de capital. El Estado promovió tales actividades mediante la protección de la economía interna, en un proceso de sustitución de los bienes de consumo

importados por producción nacional.

Dicha situación tuvo su mayor apogeo hasta finales de los 50's, observándose sus efectos en el Distrito Federal y el Estado de México, y en un segundo plano las ciudades de Monterrey, Guadalajara, León y Puebla. Por lo que la concentración industrial se da en la capital de la república, elevándose de una proporción aproximada, dentro del total nacional, de 33 % en 1940 a 48 % en el conjunto de la zona metropolitana en 1960.

La inversión estatal creció 7 % promedio anual, en términos reales, entre 1940 y 1959. Se dirigió prioritariamente a la infraestructura de apoyo a los sectores urbanos, a la inversión directa y crecimiento de industrias, comunicaciones y transportes, energía, y la ampliación e intensificación de la agricultura de riego. Ello permitió que la industria manufacturera creciera a tasas anuales de 5.8 % y 6.5 % y la agricultura en 4.9 % y 3.7 % en las décadas de los 40's y 50's respectivamente.

Entre los años 50' y los 60's, el país se va complementando al crear industrias de bienes básicos y de insumos de amplia difusión. Se producen fertilizantes, papel, azúcar, carros de ferrocarril.

El impulso inicial dado a la industrialización tuvo una segunda etapa de maduración en los años 60's, cuando cobró mayor importancia la sustitución de los bienes de capital importados por producción nacional y, al contrario de la política anterior, con un gran esfuerzo de estabilidad de precios, cuyo costo en parte importante fué absorbido por los sectores primarios y por el Estado, si

bien el esfuerzo del desarrollo estabilizador se inició con anterioridad a 1960, sus resultados más notorios se presentaron durante los años 60's. Después se dificultaron progresivamente las posibilidades de mantener el tipo de cambio, la estabilidad de los precios nacionales, la alta tasa de crecimiento y el financiamiento con ahorros internos, y se recurrió en forma creciente al endeudamiento externo.

En el período del desarrollo estabilizador, se logró la más alta tasa de crecimiento económico de los cuatro últimos decenios y destacaron los mismos sectores del período anterior, por lo cual continuó el atraso relativo del sector agropecuario. La continuidad del crecimiento de la industria manufacturera fué incentivada por la inversión fiscal, financiada con ahorro interno y externo, dirigida en forma preponderante a los servicios claves (energía, comunicaciones y transportes) cuyos precios y tarifas a menudo estuvieron subsidiados.

En el sexenio iniciado en 1970 se distinguen dos subperíodos: en el primero, se mantuvo la estabilidad en los niveles de precios oficiales; en el segundo se reajustaron los precios y salarios legales, lo cual originó un alza general de precios. El reajuste de precios oficiales sólo reconoció la presión al alza de todos los precios de mercado desde 1972, por insuficiencia de ciertas ofertas, entre ellas la agrícola; no obstante, se continuó con el tipo de cambio vigente desde 1958.

El crecimiento del producto interno bruto descendió a 4.5 % promedio anual entre 1970 y 1973. Mostraron mayor dinamismo los sectores gobierno,

petroquímica, construcción, comunicaciones y transportes, electricidad y manufacturas; es decir, las actividades con iniciativa gubernamental o estimuladas por ella. Los sectores primarios (agropecuaria, silvicultura, pesca y minería) presentaron nuevamente las menores tasas de crecimiento.

La administración tuvo que enfrentar las repercusiones en México de la recesión en Estados Unidos, por lo cual se elevó y se reorientó la inversión pública hacia el estímulo de los sectores claves rezagados: se triplicó la inversión pública total del sexenio en relación con la anterior (1964-1970) y se destinó en su mayoría absoluta a inversiones productivas. Los sectores favorecidos con la inversión pública fueron el industrial, el agrícola y ganadero, y el de transportes y comunicaciones.

El financiamiento de la inversión comprendió recursos propios y créditos internos y externos, en proporciones casi iguales. La participación del crédito externo fue mayor en las inversiones industriales, sobre todo en siderurgia y electricidad; la más baja se observó en el fomento agropecuario y en el bienestar social. Sin embargo, el esfuerzo de inversión fiscal no tuvo resultados a corto o mediano plazo. El PIB descendió 1.5 puntos en la segunda parte del sexenio, de 1973 a 1976 en relación con 1970-1973. Los sectores agropecuario y petrolero fueron las excepciones, registrándose un aumento de las tasas de crecimiento entre los periodos anotados.

El fin del sexenio estuvo marcado por un desequilibrio externo manifiesto en el déficit en la balanza de pagos en cuenta corriente. Esta determinó, por último, la devaluación del peso en 76 % en 1976.

El sexenio siguiente (1977- 1982) se caracterizó por una recuperación de los crecimientos sectoriales, debido al gasto público y privado. No obstante se dieron desequilibrios sectoriales internos y reajustes generales de precios en 1980, que culminaron de nuevo con desequilibrios externos y otra devaluación en febrero de 1982, de magnitud similar a la ocurrida en el sexenio anterior.

Durante 1977 los crecimientos sectoriales no se recuperaron de las bajas tasas de expansión del trienio 1973-1976, salvo el producto interno bruto de la agricultura, que pasó de una variación negativa (de-0.3) a una positiva alta (+ 6.5); y los del petróleo y de la electricidad con una tendencia de expansión sostenida desde 1975. En los años siguientes a 1977, todos los sectores se expandieron con rapidez, salvo la agricultura y la ganadería, entre otras causas por efectos del clima adverso en 1979. Destacaron de nuevo, como en las décadas pasadas, las tasas excepcionalmente altas de crecimiento de los sectores petroquímica, petróleo, manufacturas, construcción, electricidad y gobierno.

Los desequilibrios internos no se manifestaron de inmediato por el exceso de capacidad instalada generada con la contracción de los años anteriores. No obstante, de 1978 en adelante los desequilibrios sectoriales se empezaron a manifestar en "cuellos de botella" o estrangulamientos en las ofertas de productos intersectoriales. El gasto en proyectos públicos y privados, así como el del consumo privado presionaban positivamente sobre la demanda agregada, pero el largo tiempo de maduración de los proyectos de inversión impidió que la producción respondiera al ritmo de expansión de aquella.

En 1979, el país emerge como fuerte exportador de petróleo, no obstante, este respiro en la captación de divisas, nos trae como consecuencia una readaptación de las políticas estabilizadoras y aún más acelera el endeudamiento ocasionando una excesiva dependencia de los ingresos petroleros. A partir de 1982, se agudizan los problemas financieros del país, ante la caída de los precios internacionales del petróleo, por tanto el reto fundamental que México confrontó fué el de manejar tanto su deuda interna como externa, sus índices hiperinflacionarios, su balanza de pagos y sus erogaciones.

El auge petrolero había llevado a la actividad industrial a su punto máximo, en el inicio del año 1982. A partir de ahí comienza un periodo de profunda crisis con una recuperación de 1984-1985. La nueva baja de 1985-1986 y un ligero repunte en 1987.

La producción nacional entre 1982 y 1985 creció en forma mínima, como consecuencia de varios factores: la disminución del gasto interno del gobierno, la menor inversión privada por las dificultades en la situación financiera, las contracciones del mercado interno por la disminución generalizada del ingreso real y una pobre orientación del aparato productivo al exterior.

El PIB disminuyó en términos reales en 5.3 % en 1983, y sólo creció 3.7 % y 2.7 % en 1984 y 1985 respectivamente, creció 3.7 en 1986, visto en forma comparativa el producto per cápita en 1986 fué casi el mismo que en 1979.

El terremoto ocurrido en 1985 y la estrepitosa

caída de los precios del petróleo a principios de 1986, con tribuyen a profundizar la crisis económica. En 1986 la crisis también se refleja en la disminución de los precios internacionales de las materias primas, así como en la nula recepción de recursos frescos del exterior, por un período de 18 meses. Lo anterior, aunado con la recesión mundial, la mayor protección de los mercados desarrollados, así como las elevadas tasas de interés internacionales, agravaron el entorno económico del país.

En 1987 la economía experimentó una mejoría respecto al comportamiento del año anterior. Durante los primeros nueve meses del año se caracterizó por la recuperación gradual de la actividad productiva, el fortalecimiento de la balanza de pagos, el incremento del superávit primario de las finanzas públicas y el crecimiento de la intermediación financiera. Sin embargo, en los últimos tres meses del año el comportamiento económico se vió impactado por el aceleramiento de la inflación y por la inestabilidad que privó en los mercados financieros a raíz de la caída de la bolsa de valores.

El balance en el año muestra que la producción nacional se recuperó al crecer el PIB a una tasa anual de 1.4 % en términos reales, que contrasta con la de 1986. Esta recuperación fué sustentada por el repunte de inversión fija bruta y por el dinamismo que mostró el sector exportador, que se tradujo en un saldo superavitario.

Estos logros fueron posibles debido a que se continuó con el esfuerzo de racionalización del gasto público - con la reducción del gasto programable, la venta de empresas no prioritarias ni estratégicas, la política de elevación de

los ingresos públicos por el establecimiento de una política flexible de tipo de cambio, de tasas de interés, del estímulo al ahorro nacional y una mayor apertura comercial.

En el último trimestre del año la persistencia de las presiones inflacionarias y la incertidumbre asociadas a ellas, contribuyó a la inestabilidad financiera que se materializó en el desplome de la bolsa de valores, el incremento sustancial de las tasas de interés y la depreciación del tipo de cambio.

Estos acontecimientos motivaron el abandono de la estrategia del PAC, y en diciembre se estableció el Pacto de Solidaridad Económica, cuyo objetivo primordial es el de abatir y controlar la inflación conjuntando los esfuerzos de los diferentes grupos que conforman la sociedad mexicana.

SITUACION ACTUAL

INTRODUCCION.

Otros elementos y nuevas relaciones deben agregarse a la imagen hasta aquí presentada del sistema económico-nacional si queremos avanzar por una línea de creciente -- aproximación a la realidad. Por tal motivo hemos incluido en este trabajo de tesis, una serie de publicaciones textuales aparecidas en diarios y revistas durante el período -- mayo-noviembre de 1988, sobre aspectos de la coexistencia -- e interacción de las actividades productivas integrantes de los sectores público y privado como son: economía y finanzas, industria, situación científica y tecnológica actual, -- mercado nacional e internacional y modernización entre --- otros.

Junto a estos temas, que son el centro de la atención de nuestro trabajo, otros aspectos son abordados brevemente, sólo para efectos de su localización en el funcionamiento global del país en su proceso de modernización.

Queremos que la visión de la situación económica -- actual, presentada a continuación proporcione una imagen -- clara de las condiciones que vive el país en su proceso de -- modernización.

Nuevo Nombre y Conceptos Modificados Para lo que Antes fue "Reconversión Industrial"

La reconversión industrial mexicana, impulsada desde el interior del gobierno, se encuentra sujeta a cambios por los efectos del fin de sexenio y del Pacto de Solidaridad Económica, y su lineamiento inicial ha sido alterado para dar paso a modificaciones que surgen de la proximidad de otro periodo gubernamental.

Ramas productivas como el transporte terrestre y naval son abandonadas; se sustituye el concepto de reconversión por modernización; se revisa su objetivo de generar divisas para cubrir la deuda externa por la imposibilidad de pagar, y se reconsideran sus logros por el escaso efecto en términos de asimilación de tecnología e incremento de la productividad, ya que en varios casos la reconversión fue entendida sólo como reestructuración de la organización administrativa.

La reconversión ha caminado paralelamente a la desincorporación de empresas paraestatales y el saneamiento financiero de las entidades públicas. De mil 155 empresas del sector paraestatal a principios del sexenio se había determinado desincorporar 700 a fines del año pasado. Del total de las desincorporaciones, sólo se ha avanzado en el 60 por ciento.

El último balance de la reconversión de la industria del Estado indica que el proyecto "rebasa necesariamente el corto plazo y su instrumentación requiere de ritmos adecuados a la participación concertada de los diferentes sectores sociales".

Se indica que la reconversión deberá continuarse en el siguiente sexenio, aunque ahora se abandona ese concepto por el de "modernización industrial", expuesto por Carlos Salinas de Gortari en los últimos ocho meses.

El reporte de la reconversión, elaborado por la Secretaría de Programación y Presupuesto, expone que no existen resultados concretos de ese proyecto porque "debe considerarse que los cambios tecnológicos-productivos implican mayores periodos de realización y maduración y sus resultados específicos se manifiestan con mayor claridad en el mediano y largo plazos".

Sin embargo, se recuerda que —en el caso de la industria del Estado— la reconversión fue pensada inicialmente para cinco ramas productivas: siderúrgica, fertilizantes,

naval, autotransporte y azucarera. En bienes de capital, se procedió a asociarse para mejorar la tecnología.

El momento político por el arribo de Carlos Salinas de Gortari y no de Alfredo del Mazo a la candidatura presidencial del PRI, el término del sexenio, y el impulso de un nuevo programa antiinflacionario, fueron los factores que se conjugaron para la revisión de los objetivos del programa de reconversión.

LAS PRIMERAS MODIFICACIONES

De las cinco ramas industriales proyectadas en el programa, el gobierno determinó abandonar su participación en la industria del transporte, al vender Diesel Nacional para convertirse en socio minoritario. Sin embargo, de acuerdo con la nueva

Ley Federal de Entidades Paraestatales, las empresas de participación estatal minoritaria dejan de ser consideradas integrantes de ese sector. La firma Chrysler negocia la adquisición de Dina Cantiones.

También hubo modificaciones en el caso de bienes de capital, donde el año pasado se concluyó la asociación de Alstom y Turalmex, para fabricar grandes turbogeneradores para la Comisión Federal de Electricidad, integrando la producción de las dos empresas con Tesa, NKS y Clemex.

Se determinó vender ese sector, pese a que es básico para la formación de cadenas productivas en la industria paraestatal y es pieza clave en la reconversión, por su alta modernidad.

En la industria naval, el Estado determinó vender Astilleros Unidos de Ensenada. Al principio del actual sexenio se dijo que el objetivo principal era la generación de divisas, a través de un sector exportador eficiente, que resultara de un aparato productivo sano, con el objetivo de cubrir la deuda.

Después de la agudización de la crisis de la deuda, agravada por la imposibilidad de pagar que resulta del proteccionismo de los industrializados, la caída en los precios de las materias primas y el costo de la apertura comercial por el aumento de las importaciones, se plantea que la reconversión tenga efectos de mejoría al interior del país.

Los cambios también llegan al terreno de la nomenclatura. Mientras que en el últi-

mo semestre de 1986 y hasta septiembre de 1987 se popularizó el concepto de "reconversión industrial" manejado por Alfredo del Mazo desde la SEMIP, a partir del 4 de octubre del año pasado, cuando el PRI nombró a Carlos Salinas como el aspirante a la precandidatura presidencial, se utilizó el concepto de "modernización industrial".

Sobre los escasos efectos en términos de resultados por inyección de tecnología, el propio balance de la SPP, elaborado a partir de los informes presentados por las distintas empresas coordinadas por la SEMIP, indica que los efectos no pueden notarse ahora, sino hasta después. Sólo se enuncia la forma general que deberá haber continuidad en el denominado cambio estructural, que plantea modificaciones al aparato productivo.

LOS ÚLTIMOS RESULTADOS

En el más reciente balance de la reconversión en la industria del Estado, se procede a describir que ese proyecto también avanzó paralelamente a la desincorporación de paraestatales y en el saneamiento financiero de las empresas públicas.

De mil 155 empresas del sector paraestatal a principios de este gobierno, a fines de 1987 se había determinado una desincorporación de 700 de las cuales falta por concluir un 40 por ciento. En la industria paraestatal coordinada por la SEMIP se había decidido desincorporar 252 entidades, de las que se encuentran en proceso 122, es decir casi la mitad: un 48 por ciento.

En la descripción de los resultados en las industrias siderúrgica, de fertilizantes, naval, del autotransporte y azucarera, donde los efectos no se muestran en términos de eficiencia y calidad de los productos, el balance indica que éstos se evidencian de otra manera.

En la actividad siderúrgica, la reconversión se centró sólo en la reestructuración corporativa, al considerar a Sidemex como empresa controladora y al otorgarle autonomía de operación a Altos Hornos de México y a la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas.

En esta rama destaca el cierre de Fundidora de Monterrey, el 9 de mayo de 1986, y el mérito de haber popularizado el término "reconversión industrial" ya que a partir de

ese momento el concepto se extendió en los debates y las explicaciones gubernamentales.

En el rubro de uso óptimo de instalaciones, se destaca que esa rama logró producir desde 1985 acres mirolados destinados a la sustitución de importaciones de las industrias petrolera y del transporte.

En fertilizantes, se amplió y renovó la planta productiva de Fertimex, sobre todo en áreas de productos de alta concentración con lo que se elevó la participación de los nutrientes en la capacidad instalada del 40 al 63 por ciento de 1983 a 1987.

Por lo que se refiere al ramo automotriz se procedió a asociarse con Navistar y Chrysler para mejorar la producción de camiones y tractocamiones. Ahora la Chrysler comprará Dina Camiones.

En el sector naval se procedió a compartir con compañías extranjeras la capacidad instalada de México por la aguda substitución en el país ante la incapacidad para adquirir barcos.

En la industria azucarera, se procedió a modernizar los Ingenios: San Sebastián, El Higo, Alvaro Obregón, Quesería, Tres Valles y Melchor Ocampo. El Estado decidió, también, vender 26 ingenios para bajar del 75 al 50 por ciento su participación en la producción nacional de azúcar.

OTROS RESULTADOS

En el balance gubernamental de la reconversión no se consideran los otros resultados que se generaron de las decisiones de la reconversión.

En la siderurgia fue declarada en quiebra Fundidora Monterrey y liquidados 12 mil trabajadores; en fertilizantes, fueron cerradas las plantas de Cuautitlán y Ecatepec donde se dejó sin empleo a 3 mil personas, y en la rama azucarera se eliminaron cinco ingenios, lo que afectó a 4 mil trabajadores.

Se carece, también, de recursos económicos para la reconversión. Todos han provenido de financiamientos externos.

En el caso del desempleo, se había — y finalmente no prosperó — sugerido la formación de Fondos de Fomento al Empleo creados con la aportación voluntaria de las liquidaciones de los trabajadores despedidos. La propuesta inicial indicaba que los desempleados podrían recibir con esos fondos un ingreso económico regular mientras encuentran trabajo. Al último se decidió

eliminar las iniciativas para abatir el desempleo generado por la reconversión y éste prosiguió.

RECONVERSION TRAJIDA DE FUERA

Al igual que el proyecto privatizador de desincorporación de parastatales, el de la reconversión fue traído de fuera, principalmente de las experiencias en Estados Unidos, España, Francia, Inglaterra, Alemania Federal, Suecia, Reino Unido y naciones de reciente industrialización como Brasil y el grupo de "los cuatro tigres", formado por Singapur, Corea del Sur, Taiwan y Malasia.

México inició su reconversión 16 años después de que los países industrializados y semiindustrializados ingresaron en ese proceso. La comenzó en un momento en que afloraron las críticas al modelo de industrialización, agotado ya a causa de la vulnerabilidad financiera por la caída internacional de los precios del crudo y el ingreso al GATT.

A partir del 9 de mayo de 1986, con el cierre de Fundidora Monterrey, el término "reconversión industrial" fue ampliado en los debates, en las actividades productivas y en las relaciones laborales. Sin embargo, el Plan Nacional de Desarrollo, elaborado en 1983, habla de la necesidad de ingresar a un proceso de "cambio estructural con un nuevo modelo industrial".

Enmarcada en la crisis económica más aguda en los últimos 50 años, la reconversión se plantea el cambio en el modo de industrialización con apertura hacia el exterior para elevar las importaciones, no depender más de los hidrocarburos y competir en el mercado mundial al amparo del GATT.

El objetivo último es la búsqueda de divisas para hacer frente a la crisis, generar las divisas que requiere el pago de la deuda externa y el desarrollo interno, y no quedar rezagados de los avances tecnológicos en el mundo.

Los observadores externos también han puesto los ojos en la reconversión mexicana. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) ha sintetizado ese proceso. Dice:

"México es el país latinoamericano que plantea en forma explícita y orgánica la necesidad de ese proceso, por dos causas: la profundidad de la crisis económica que ha vivido el país y sus requerimientos de divisas. La idea de reconversión en México es

que el petróleo dejó de ser el principal producto de exportación y que los otros sectores de la economía, ~~principalmente el aparato industrial, pasan de ser grandes abastecedores a ser quienes las generan~~."

Sin embargo, como proyecto económico también se encuentra abonado por el terreno político. Los cambios de ese esquema ya afloran. Las modificaciones han sido incluidas sin mencionar que son parte de una alteración del programa inicial de reconversión, y aunque en términos generales deberá proseguir, ahora se indica que existirá, pero bajo el nombre de "modernización industrial".

Desigual y sin Fuerza, el Crecimiento Industrial Durante 1987

- *Persiste la inestabilidad en su desarrollo*
- *Se confirman las previsiones de una recesión*
- *La producción en enero, inferior a la de diciembre*

El volumen de producción industrial durante el mes de enero, conforme a la encuesta del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), se incrementó 12.8 por ciento respecto al mismo mes del año anterior, que con ser positiva resulta muy inferior a la que registró en diciembre de 17.9 por ciento. Por su parte, la encuesta de opinión elaborada por el Banco de México entre los empresarios de la industria manufacturera estima un crecimiento de la producción en marzo con una tasa anualizada de sólo 4.1 por ciento, lo que junto con la actividad industrial, marca un desaceleramiento de la actividad productiva manufacturera.

El volumen de la producción de la industria mexicana durante 1987 registró un crecimiento promedio anual de 2.9 por ciento. El repunte de 1987 se registra después de la caída de -4.8 por ciento de un año anterior, aunque fue insuficiente para alcanzar los niveles productivos de 1984 y todavía se coloca por abajo del índice histórico logrado en 1981.

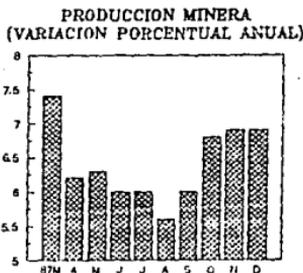
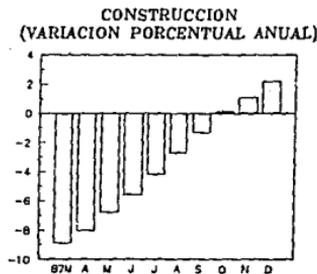
Las cifras anteriores se desprenden de la información publicada por el Banco de México, a partir de las cuales se puede también advertir que la recuperación se caracterizó por el desigual comportamiento de los diferentes sectores de la industria a lo largo del año, pues mientras que la minería y la generación de energía eléctrica registraron un avance de 6.9 y 6.6 por ciento respectivamente, las manufacturas y la construcción registraron tasas de tan sólo 2.1 y 2.2 por ciento.

De esta manera, durante 1987 la industria volvió a registrar un crecimiento modesto, desigual y sin fuerza —puesto que ahora se habla de que ya se enfila a una nueva recesión— y no fue capaz de eliminar la inestabilidad de su desarrollo, elementos que la caracterizan desde el estallido del nuevo ciclo recesivo de 1982.

RECESION EN PUERTA

Las expectativas recesivas creadas a partir de la profundización de los problemas económicos en octubre de 1987 y la posterior firma del Pacto de Solidaridad comienzan a confirmarse de acuerdo a recientes cifras publicadas por la SFP.

En enero, el volumen de la producción de los mil 323 establecimientos consultados a través de la encuesta industrial mensual del INEGI, da cuenta de que si bien se



incrementó 12.8 por ciento con respecto al mismo mes de 1987, la tasa positiva es menor a la obtenida en diciembre, cuando se elevó 17.9 por ciento, también en términos anualizados.

Si bien esta muestra no comprende a toda la industria, al menos es muy representativa del comportamiento productivo de la actividad manufacturera, por lo que la tendencia descendente en el crecimiento marca la línea que seguirá el resto de esta rama industrial.

Al mismo tiempo la encuesta de opinión elaborada por el Banco de México entre los empresarios de la industria manufacturera da cuenta de que si bien prevalece un crecimiento de la producción del 10.4 por ciento en enero, respecto al mismo mes de 1987, el alza sólo es del 7.7 por ciento en febrero y la expectativa al mes de marzo es de solamente una tasa anualizada del 4.1 por ciento, lo que marca un desaceleramiento de la actividad productiva manufacturera.

Adicionalmente, algunos analistas han reparado en los peligros que entraña este nuevo proceso productivo, no solamente por el impacto que tendrá en el nivel de empleo y de inversión, sino porque se da en un marco en que los desequilibrios de la industria no pudieran ser corregidos en 1987, año de recuperación, y porque la tendencia a incrementar las exportaciones ha sido incapaz de impulsar un crecimiento sólido y sostenido.

EL PLASO DE LOS MERCADOS

Un elemento de importancia que puede explicar las características del desarrollo industrial es el diferente peso de los mercados de esta rama.

En la industria manufacturera, pese a la importante expansión de sus exportaciones durante el año pasado, el crecimiento promedio anual de su producción sólo fue de 2.1 por ciento, menor que el del conjunto de la actividad industrial y que incluso la coloca por abajo de los niveles de producción de 1984 y del mejor año productivo de este sector: 1981.

De hecho, el volumen de la producción industrial respecto al mismo periodo del año anterior comenzó a mostrar un crecimiento positivo a partir del mes de agosto, con tasas crecientes; sin embargo, como los problemas de la economía se agravaron a partir de octubre, las manufacturas son incapaces de sostener ese ritmo de expansión, al grado que prefiguraban una nueva caída en 1988.

La desigualdad de la expansión manufacturera es clara muestra de la influencia de los diferentes mercados. Así, como puede apreciarse en el cuadro anexo, mientras que los bienes de consumo apenas crecen 0.9 por ciento, explicable por la caída del ingreso de la población, y los bienes de capital vuelven a tener una caída de 1.7 por ciento, asociado a

la contracción de las inversiones y el amplio margen de capacidad ociosa, los bienes intermedios, que están más vinculados a la demanda externa incrementan su producción en 3.4 por ciento.

La contracción del gasto público, así como la tendencia decreciente de la inversión han determinado, entre otros factores, el comportamiento de la industria de la construcción, pues si bien tuvo un repunte de 2.2 por ciento, al finalizar el año su nivel de producción fue 27.8 por ciento menor al de 1981.

Por su parte, tanto la actividad minera como la petrolera registraron incrementos del 6.9 por ciento en el primer caso y del 5.9 por ciento hasta noviembre para la segunda, lo que se explica por el favorable comportamiento de sus exportaciones a lo largo del año.

El balance global del comportamiento de la actividad industrial durante 1987 dejó todavía mucho que desear, problemas como la inflación, la devaluación, lo caro y escaso del crédito, así como la especulación financiera, condicionaron no sólo el comportamiento de la producción, sino de la economía en su conjunto.

Evolución de la Industria en 1987

(Porcentajes)

RAMA	CRECIMIENTO REAL
Industria	2.9
Minería	6.9
Manufacturas	2.1
Bienes de consumo	0.9
Bienes intermedios	3.4
Bienes de capital	-1.7
Construcción	2.2
Electricidad	6.6
Petróleo*	5.9

Elaborado por el Área de Análisis de El Financiero con datos del Banco.

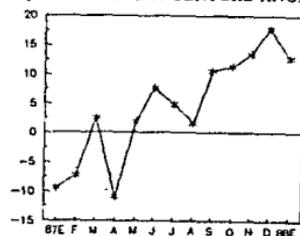
*Hasta noviembre.

La incidencia de los diferentes mercados da cuenta de que la economía industrial no puede depender de las exportaciones para lograr altas tasas de crecimiento y una estabilidad de su desarrollo. En más, algunos estudios dan cuenta de que a medida de que el mercado interno siga estando deprimido y se dependa más de la exportación, los problemas de esta actividad central de la economía pueden agravarse en el futuro.

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA (VARIACION PORCENTUAL ANUAL)



PRODUCCIÓN INDUSTRIAL MENSUAL (VARIACION PORCENTUAL ANUAL)

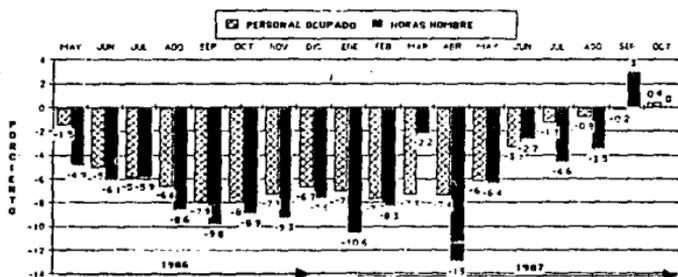


Industria manufacturera

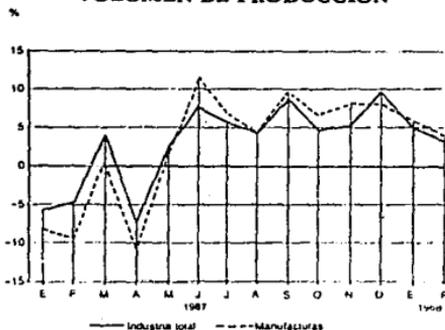
Personal ocupado y horas-hombre trabajadas

Variación respecto al mismo periodo del año anterior

Empleo



VOLUMEN DE PRODUCCION



Nota: Variación con respecto al mismo mes del año anterior.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con base en estimación del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Censo del Federal de Electricidad, Ferrocarriles Mexicanos, y cámaras y asociaciones industriales.

En el primer bimestre, el volumen de la producción industrial continúa creciendo como resultado de la demanda interna de materias primas y de bienes de consumo y del aumento de las ventas al exterior. Algunas empresas adelantan pedidos antes de que reperculen los aumentos de los precios de los energéticos. Los consumidores también anticipan compras. En los siguientes meses se espera menor actividad por la contracción del gasto público y la consiguiente falta de liquidez en la economía; en algunos sectores, por efecto de la competencia de productos importados.

Se Duplicó de 1983 a la Fecha el Número de Maquiladoras

- Esta actividad generó ingresos por mil 575 mdd en 1987
- Mas de 300 mil personas son ocupadas por estas plantas
- Padecen inseguridad e inestabilidad los trabajadores

La actividad maquiladora en nuestro país se ha convertido en una de las más dinámicas. De 1983 a la fecha tanto el número de establecimientos como el personal ocupado en este tipo de plantas prácticamente se han duplicado, mientras que el valor agregado en términos reales ha crecido con una tasa media anual de aproximadamente 18 por ciento.

Pese a su extraordinario desarrollo y al papel cada vez más importante que juega en la industrialización y ocupación de mano de obra, sobre todo en el norte del país, la maquila es una actividad que por su carácter productivo parcial y eminentemente importador de insumos, poco contribuye a la integración de la industria nacional.

EL BOOM DE LA MAQUILA.

De 1983 a 1987 se instalaron en nuestro país 532 nuevos establecimientos maquiladores, cifra muy superior a los 131 que se establecieron de 1975 a 1982, es decir, tan sólo en cinco años, el número de nuevos establecimientos se triplicó, en relación a los ocho años anteriores.

Como consecuencia de la anterior, el personal ocupado promedio en esta actividad se duplicó, pasando de 150 mil personas en 1983 a poco más de 300 mil en el año pasado.

Con todo, el indicador más significativo de su desarrollo es el incremento del valor agregado por esta actividad. Mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) de la industria manufacturera de 1983 a 1986 tuvo una tasa media anual de crecimiento de tan sólo 1.5 por ciento, el valor agregado de la actividad maquiladora registró una tasa de 18 por ciento.

En términos de balanza de pagos en cuenta corriente, esta actividad generó ingresos por 1,572 millones de dólares en 1987, lo que representa el 13.1 por ciento del monto obtenido de las exportaciones no petroleras, y significó un incremento de 92 por ciento a la registrada cinco años antes.

En general, este comportamiento obedece al carácter eminentemente exportador de la maquila, que junto con otros factores hacen muy atractivo el establecimiento de este tipo de empresas en nuestro país por parte de la capital extranjera.

Entre estas ventajas se encuentra la cercanía geográfica con el mercado más grande del mundo: Estados Unidos, lo que implica menores gastos de transporte y agilización de las importaciones de insumos y exportación del producto.

Por otra parte, se encuentra la política gubernamental de estímulo y promoción a esta actividad, que otorga un tratamiento de excepción a la inversión extranjera y, por lo tanto, facilita el flujo de capitales, facilita la importación de insumos, la creación de infraestructura a través de parques industriales, así como el acceso a créditos de Bancos mixtos y Fomex.

La disminución relativa del costo de mano de obra es un elemento básico de la razón de ser de la maquila, generalmente, se identifica la parte intensiva en mano de obra del proceso productivo de que se trate para establecerlo en el lugar donde se encuentre relativamente más barato.

En Estados Unidos, por ejemplo, se presentó este fenómeno cuando se cerraron fábricas en las zonas tradicionales del norte y medio oeste, para transferirlas a los estados sureños, donde el precio de la mano de obra era menor, logrando en algunos casos ahorros de más del 50 por ciento.

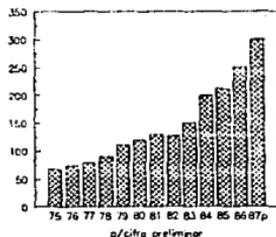
Para dar una idea aproximada de lo anterior, actualmente el salario mínimo por hora en Estados Unidos, se encuentra en términos generales, 10 veces por arriba del pagado en nuestro país.

ESTRUCTURA DE LA MAQUILA.

Las principales áreas en las que operan las maquiladoras en México son: la eléctrica y electrónica, vestimenta y confecciones, juguetes y autopartes. Actualmente estas empresas se encuentran en proceso de diversificación; entre los giros que se incorporan aparecen los de metalmeccánica y otros que ocupan una proporción mayor de mano de obra masculina, aparte de que los procesos de ensamblaje se vuelven más complejos.

Las nuevas plantas, suelen ser más grandes y tecnificadas, una buena parte de ellas son establecidas por subsidiarias de empresas extranjeras ya instaladas en el país, como la General Electric y varias firmas automotrices, que aunque no operan bajo el régimen legal de maquila, de hecho exportan la mayor parte de su producción.

PERSONAL OCUPADO PROMEDIO (MILES DE PERSONAS)



CONDICIONES DE TRABAJO

Inestabilidad e inseguridad en el empleo, y un ambiente de trabajo riesgoso y ruidoso son las características fundamentales de las condiciones laborales en la industria maquiladora.

Se trata de empresas extremadamente sujetas a las vicisitudes de la economía. Motivadas por el propósito de obtener mayores beneficios a través de la reducción de sus costos de producción, cancelan, reducen o trasladan sus plantas en los momentos en que el mercado se contrae.

Por ello, una de sus principales operaciones consiste en rechazar la sindicalización de los trabajadores; en tanto que el mantenimiento de pagos mínimos es pieza clave en el abatimiento de costos.

En lo referente al régimen de trabajo, éste se caracteriza por ser monótono y mecánico, dominado por altos ritmos e intensidad de las operaciones, muchas de ellas interrumpidas, lo cual maltrata en forma severa la salud de los trabajadores.

A lo anterior se vincula una política de rotación permanente de personal, con el fin no sólo de evitar que los empleados creen derechos de antigüedad, sino también con el objeto de mantener una planta de obreros jóvenes, característica esencial que reclama el proceso intensivo de trabajo.

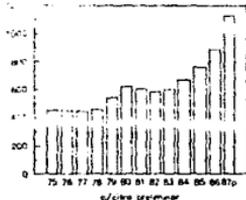
Hasta el momento, la maquila se encuentra excesivamente concentrada geográficamente. El 40.8 por ciento de los establecimientos que operan en México lo hacen en Baja California, y el grueso de éstas, 309 hasta agosto del año pasado, tienen su sede en Tijuana y 114 en Mexicali.

En términos del personal ocupado, el estado de Chihuahua concentra más del 40 por ciento, en tanto que sólo Ciudad Juárez concentra el 31 por ciento del total nacional, con 203 establecimientos.

Actualmente, se está haciendo el esfuerzo por desconcentrar regionalmente a estas industrias, mediante el establecimiento de plantas en el interior de la República, en estados como Jalisco, Zacatecas, Tlaxcala y aún Yucatán, y sobre todo, en las mismas entidades fronterizas del norte.

La desconcentración se debe en buena parte a la creación de condiciones favorables de infraestructura en otras localidades y a la persistencia de algunos problemas en la zona fronteriza norte: aglomeración de establecimientos, alta rotación de personal e infraestructura industrial y urbana insuficiente e inadecuada.

INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS



Si bien esta actividad genera divisas y empleos, su influencia en la industrialización del país se muy limitada, debido a su escasa integración a la economía nacional. Por una parte, el capital invertido es casi en su totalidad extranjero y, por otro lado, el consumo de insumos nacionales es prácticamente nulo.

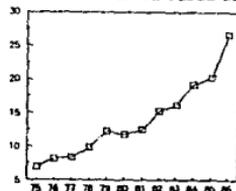
Como han señalado algunos analistas académicos, en la medida que se privilegie la actividad maquiladora como una forma de industrialización del país, se tenderá a una creciente integración subordinada a la economía de otros países, dándose la maquila debe entenderse como una fase del proceso productivo internacional, controlado por los grandes países industriales, en particular Estados Unidos.

Indicadores De Las Maquiladoras (estructura Porcentual)

ACTIVIDAD	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGREGADO
Alimentos	1.2	0.7	0.1
Textiles	14.9	10.2	6.6
Calzado y cuero	3.2	1.8	1.2
Muebles y Accesorios	11.7	4.5	5.1
Prod. quimicos	2.0	0.3	0.6
Equipo de transporte	9.5	19.0	23.7
Herramienta	2.2	1.2	1.7
Ap. electronicos	7.8	16.5	16.3
Mat. electronico	21.7	26.0	25.6
Juguetes y art. dep.	2.4	3.3	2.9
Ceras manufacturadas	19.0	11.5	12.4
Servicios	4.4	4.9	3.4

fuente: datos de la encuesta nacional de la FINANCIEO con base en el estudio de la INEGI sobre el sector IME, 1987.

VALOR AGREGADO (MILES DE MILLONES DE PESOS DE 1980)



Pueden Quebrar Miles de Pequeñas Empresas por la Apertura

Ante la invasión de artículos importados, resultado de la política de apertura comercial, miles de pequeñas y medianas empresas corren el grave riesgo de quebrar, con el consecuente incremento en el desempleo y transnacionalización de la economía.

En lo anterior coincidieron expertos del Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN) y Amuro Ortiz Wadgymar, coordinador del Área de Comercio exterior del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Indicaron los investigadores que con la liberalización comercial se ha incrementado la presencia de la "Yajuca", que ahora hasta en las esquinas se ofrece a los automovilistas, lo que favorece a los comerciantes, pero la introducción de tales bienes se ajusta a los precios internos e incluso los sobrepasa.

Al respecto, Luis Angeles, vicepresidente del Colegio Nacional de Economistas (CNE), afirma que los indicadores oficiales de la balanza comercial muestran una pérdida de dinamismo del sector exportador y una reducción del superávit comercial por el peso de las importaciones. "Sería grave prolongar un superávit comercial por el esfuerzo social que implica, para extinguirlo en un homenaje a la libertad de importación y exportación."

Advierte Angeles que deben cuidarse las divisas como recursos estratégicos, con la voluntad política de quien cuida una razón de

Estado, para utilizarlas en importaciones prioritarias y no como un instrumento permanente de estabilización, que para eso existen otros instrumentos de política económica.

Ortiz Wadgymar, experto en comercio exterior, indicó por su parte que ya se resienten los efectos de la apertura comercial al incrementar las importaciones sustanciales, al igual que las de maquinaria, equipos y materias primas, vinculadas con la expansión del proyecto de reconversión transnacional que incluye a maquiladoras.

Respecto a las exportaciones, el investigador universitario aseguró que la mayor parte del dinamismo exportador está integrado por manufacturas derivadas de operaciones intrínsecas de empresas transnacionales como las químicas y automotrices, lo que implica que gran parte de los resultados del comercio exterior son resorbidos por estas empresas y remitidos a su país de origen en forma de utilidades e importaciones adicionales, de las cuales estas empresas son altamente propensas

En el caso de la agricultura y la industria pequeña y mediana, poca atención reciben de ésta política.

Otro factor que impide ser optimista es el proteccionismo de los países industrializados, cuya principal expresión es el proyecto de ley comercial estadounidense.

Al respecto, un análisis del CIEN indica que la liberalización se ha dado en un momento en que los estímulos a la exportación no han podido ser aprovechados por el conjunto de las empresas productivas y comercializadoras de exportación.

Añade el documento que la estructura de la producción nacional destinada al mercado internacional no logra diversificarse, y más del 50 por ciento de las ventas externas descansa en seis productos: automóviles, motores, productos siderúrgicos, químicos, alimentos y bebidas, y el petróleo, materia prima que encara nuevas dificultades ante la baja de los precios.

Destacan los especialistas del CIEN que en los primeros meses del año se incrementaron las importaciones en alrededor de un 48 por ciento, respecto a 1987, correspondiendo al sector privado el 80 por ciento de las compras.

La apertura, apuntan, empieza a perjudicar a miles de pequeñas y medianas empresas que no logran sostenerse frente a una competencia externa creciente. Los sectores en que se advierten los principales efectos y, sobre todo, los riesgos más amplios de la liberalización, son los de aparatos, maquinaria y equipos, productos siderúrgicos, aparatos eléctricos, electrodomésticos, electrónicos, textil, la rama de básicos, granos, productos cárnicos y el subsector agrícola en su conjunto.

En el sector agrícola, señalan, se liberaron una amplia gama de fracciones arancelarias y muchos productos tienen aranceles de entre 0 y 10 por ciento, por ello la agricultura puede ser uno de los sectores más afectados.

Condenan los expertos del CIEN, UNAM y el CNE en que la apertura se realice a pasos alocados en un ambiente repleto de medidas de creciente proteccionismo en los mercados internacionales, lo que repercute en la economía nacional y en la planta productiva.

El creciente proceso de importaciones conlleva el riesgo de que en breve se opte con mayor frecuencia por esta vía, en lugar de incrementar la producción nacional, por ello recomiendan que la apertura debe acompañarse de adecuadas políticas de gravación fiscal, de financiamiento que apoye la producción nacional y se ajuste a las necesidades de inversión y producción que impone la competencia externa.

Crece la microindustria a pesar de la crisis: Secofi

Es urgente que las instituciones educativas y las empresas que se dedican a la producción de tecnología, atiendan los requerimientos de asistencia técnica y tecnológica de las pequeñas y medianas industrias que enfrentan problemas de obsolescencia en sus equipos y mantenimiento insuficiente e irregular de los mismos, lo que no les permite mejorar la calidad de sus productos.

Al manifestar lo anterior, el director de la Pequeña y Mediana Industria de la SECOFI, Roberto González Cardoso, informó que la crisis no ha sido obstáculo para el crecimiento de la microindustria, ya que en los últimos tres años se han creado 10,000 empresas de este tipo, que han generado alrededor de 40,000 nuevos empleos.

Sin embargo, destacó que a pesar de que estas empresas son la base del desarrollo productivo del país, "siguen permaneciendo al margen de la asistencia técnica y financiera". Dio a conocer que actualmente hay más de 120,000 pequeñas y medianas industrias que dan empleo a más de 300,000 personas.

González Cardoso hizo estos comentarios al participar en el curso de Competitividad y Gestión Tecnológica que organizó conjuntamente el Instituto Politécnico Nacional y la agrupación Profesional en Desarrollo Empresarial, S.C. (Pro-Profemas).

Al abordar el tema de su conferencia: "Problemática y alternativas en la promoción de tecnologías para la industria mediana y pequeña", el funcionario de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial indicó que de acuerdo a las estadísticas oficiales, la micro y pequeña industria son las que han salido mucho mejor libradas de la crisis, a diferencia de lo que ocurre en la gran industria.

• Preciso que "no solo no ha habido decremento en el número de este tipo de empresas, sino que se registró un ligero incremento" de 10% por ciento, debido fundamentalmente a su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado.

• Empero, agregó, también tienen un buen número de obstáculos que limitan su consolidación y crecimiento, entre los que destacan la escasez de capital de trabajo, la reducción del mercado y las dificultades de acceso al crédito.

• Existe otro problema, estructural, que tiene connotaciones en el mediano y largo plazo, ya que una empresa no debe estar concebida para tener permanencia finita, sino que debe buscar consolidarse a lo largo del tiempo, advirtió el ponente.

• Fue exitiva cuando se refirió la necesidad de que las pequeñas y medianas empresas cuenten con asistencia y asistencia técnica y tecnológica necesaria, para satisfacer con productos de calidad los requerimientos de los bienes que le son demandados, y evitar quedar rezagadas.

• González Cardoso hizo notar que estas empresas enfrentan problemas como la

inadecuada disposición del flujo de producción; obsolescencia de los equipos utilizados; "cuellos de botella"; insuficiente mantenimiento de los equipos; excesiva integración horizontal, es decir, quiere hacerse todo en la planta; inexistencia de métodos de control de calidad, normalización y metrología apropiada a sus características; condiciones poco propicias para la mano de obra, entre otras.

Enseguida, expuso que para dar solución a los problemas en el área tecnológica de las industrias de menor tamaño, ya se cuenta con una infraestructura conformada por diversidad de instituciones y personas, que puede ayudar a las empresas a utilizar de manera más eficiente, los recursos de tecnología adecuada a sus condiciones de operación, características de insumos y mercado; a mejorar sus normas de producción y el aseguramiento de calidad de sus productos, entre otros aspectos.

Sin embargo, contingió que esa infraestructura no es utilizada porque persiste en nuestro país una profunda desvinculación que es real, entre el sector dedicado al desarrollo científico y tecnológico y el aparato productivo. "Debemos reconocer que los esfuerzos realizados en México hasta la fecha en este aspecto, han tenido resultados pobres".

Por ello, enfatizó González Cardoso, las instituciones y empresas que se dedican al desarrollo de tecnología deben estar conscientes que es necesario establecer una estrategia de venta de servicios mucho más agresiva con la planta industrial y en particular, en relación con la pequeña industria.

En su opinión, el sector de investigación debe buscar proyectos a partir de problemas reales, de preferencia salir a detectarlos a la propia planta industrial o establecer mecanismos en donde, por ejemplo, las universidades y tecnólogos envían a investigadores o estudiantes del mayor nivel académico, a realizar estudios en las empresas, con el fin de conocer sus problemas.

Esta asistencia técnica, dijo enseguida el expositor, puede ser de gran valía para la micro y pequeña industria. Por un lado, los estudiantes ofrecen experiencia práctica y, por otro, las empresas reciben un servicio que en condiciones normales no podrían sufragar.

En este contexto, dijo que la SECOFI cuenta con instrumentos como la "Bolsa de Tecnologías Transferibles" que tiene por objeto establecer relaciones entre industrias con necesidades tecnológicas y centros de investigación y desarrollo que puedan satisfacerlas.

También existe el programa de financiamiento preferencial, derivado del convenio SECOFI-COINACYT, que para apoyar el desarrollo tecnológico de la industria mediana y pequeña destina recursos para financiar a las empresas mediante un esquema de riesgo compartido.

La Apertura Comercial, una Amenaza

Demandan Industriales de la Transformación un Programa de Apoyos a la Microindustria

Ante el ineluctable de que la apertura comercial conllevará en un cuantas empresas la producción abierta y aumente la economía subterránea y el desempleo informal, industriales de la transformación demandan la inmediata creación de un programa de apoyo efectivo a la microindustria, que facilite a este sector de instrumentos para salvar su condición marginal y enfrentar la competencia externa y la voracidad de las transnacionales.

Este programa debe reintegrar estímulos fiscales y aun extender del pago de impuestos a las microempresas, establecer nuevas fórmulas de crédito y garantizar el acceso a la tecnología y la investigación a estas entidades productivas, como parte de la reglamentación de la recientemente aprobada Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.

Este ordenamiento legal, advierten, no debe constituir una forma de coacción para las microindustrias, ni una "trampa velada" que las obligue a integrarse al padrón de empresas creativas, frente a la ineficiencia de la Reforma Fiscal, sino realmente constituir un apoyo efectivo para el subsector que mayor número de empleos genera en el país.

Lo anterior se destaca en varios artículos que sobre la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria publicó la revista *Transformación* en su edición correspondiente a mayo, con la participación de analistas académicos, consultores privados y funcionarios expertos en el tema.

A manera de editorial, el presidente de la Canacintra, Jorge Kawaguti Gastine, reiteró la exigencia empresarial de que se promulgue lo más pronto posible un reglamento que dé operatividad a los objetivos que motivaron la expedición de la ley y evite la adopción de medidas que queden a criterio personal de funcionarios y puedan tomarse decisiones ambiguas o eludidas de la realidad que vive esta rama industrial.

En este sentido, los industriales pugnaron por que se considere a los microempresarios sujetos eventuales de manera total y temporal del pago de impuestos cuando se ubiquen en proceso de reestructuración, modernización y reeducación y efectúen inversiones en investigación tecnológica, asimismo, el reglamento de la ley debe otorgar un trato preferencial a las microindustrias que realicen inversiones del sector público, a fin de combatir su actual condición de entidades marginales y estimular su desarrollo.

Los organismos cúpula, por su parte, vigilarán que la ley respete y promueva a la industria más pequeña un cotarilla, pues, para su total éxito, este programa de fomento debe alejarse fundamentalmente del espíritu empresarial y atender la necesidad de los particulares hacia la creación de unidades productivas.

LOS MIMEMPRESARIOS, MICROCALLEROS ANDANTES...

En este punto, Alejandro Olmedo sostuvo que la ley analizada puede leerse como un reconocimiento oficial de la importancia de las operaciones productivas en pequeños, como un apartado tardío del PSE, como una forma de institución para que estas empresas regresen al padrón fiscal o como una forma de armar a los "microcalleros andantes" para que enfrenten la inflación, la impredecibilidad y el "molino" de la especulación.

Entre todos los mecanismos de apoyo de la ley de referencia, Olmedo destaca el exoneramiento gratuito y casi automático de la célula de microindustrial, la voluntad de simplificación administrativa: los apoyos a las uniones de crédito, bolsas de subcontratación, asociaciones de fabricantes y grupos de productores, y en particular la promesa de un tratamiento fiscal especial a este sector. Otro de los aciertos del ordenamiento es su atención al vínculo que debe existir entre la planta industrial y la capacidad educativa instalada, para aumentar su eficiencia y productividad.

Ahora sólo queda, advierte el especialista, que los microindustriales registrados en el padrón aprovechen este espacio para dialogar con las autoridades a fin de que los programas, estructurados para el sector, lleguen oportunamente y con la opinión de los interesados; en este sentido, los funcionarios deben cuidar de no confundir su función como observadores del proceso de desarrollo de la microindustria con el de fiscalizadores, pues todo atentado a la libertad de empresa puede echar por tierra las buenas intenciones de la ley.

PRINCIPALES LINEAMIENTOS DE LA LEY

Cabe destacar que entre sus principales lineamientos, la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria prevé el establecimiento de un padrón nacional de las empresas del sector, mismas que recibirán los apoyos y estímulos establecidos en el mismo ordenamiento; este padrón, a juicio de Bernardo Méndez Lugo debe considerar las particularidades regionales, así como las características de las microindustrias familiares que cuentan con sistemas de contabilidad más rudimentarios.

De esta manera, la ley podrá ser aplicada con flexibilidad y por medio de mecanismos no edosos que permitan el registro de microindustrias de tipo artesanal, con gran potencialidad pero escasos conocimientos para formular requisitos propios de los talleres.

La ley establece también la formación de una comisión intersecretarial para el fomento de la microindustria, que habrá de atenderse sistemáticamente de la información y estudios que realicen diversas entidades del sector público para poder brindar atención adecuada a cada empesario en su contexto regional. Las primeras acciones de esta comisión han estado orientadas a simplificar y descentralizar trámites para establecer un tratamiento preferencial en financiamiento de las microindustrias (90 por ciento del Costo Potencial Promedio de captación menos 10) y desgravación hasta de 20 por ciento al Impuesto sobre la Renta.

La importancia, hasta hace poco reconocida, de la microindustria se debe a que este sector, integrado por alrededor de 70 mil empresas, constituye 80 por ciento del total de las industrias del país y genera más de 300 mil empleos, con lo que se ubica como la base piramidal de la planta productiva nacional.

Las principales problemáticas con unidades que enfrenta la microindustria y que configuran el primer nivel de sus problemas, son: servicios del abastecimiento, la demanda interna en mal estado, como consecuencia de la pérdida del poder adquisitivo de la población, alta inflación, inestabilidad de los mercados; disminución de la capacidad instalada en gran parte de los sectores industriales y descenso en la liquidez y en la capacidad de pago de las empresas, altas tasas de interés y difícil acceso al mercado financiero.

Como problemas estructurales del sector, los analistas destacan: escaso nivel de desarrollo tecnológico, baja utilización de la capacidad instalada, limitaciones en el acceso a la información sobre demanda y a los servicios de consultoría e ingeniería, irregulares y escasos volúmenes de demanda que afectan los insumos, limitado uso de los apoyos e incentivos oficiales y difícil acceso a los créditos de la banca.

A todo esto se añade el insuficiente nivel de articulación que existe entre medianas y grandes empresas con las pequeñas y microempresas, lo que lleva a un desaprovechamiento de la complementariedad natural que hay entre estos sectores; la dificultad para participar en los mercados de exportación por las irregularidades del volumen y la capacidad de los productos, así como por las deficiencias de las cadenas de distribución nacionales y foráneas y la ausencia de coordinación entre las entidades responsables de estimular a esta rama de la producción.

Estos puntos tendrán que incluirse en la formulación del reglamento de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, a fin de que el objetivo de estimular el desarrollo y crecimiento de este importante sector no se quede como muchos otros, en el papel, concluyeron los expertos.

Entró en una Fase Recesiva el Aparato Productivo Nacional

*Menores incrementos en la producción de manufacturas
Esta reducción podría agudizarse en los próximos meses
Datos de la encuesta empresarial del Banco de México*

La encuesta empresarial del Banco de México revela que el aparato productivo nacional comenzó a entrar en su etapa recesiva desde el mes de enero, a partir del cual las tasas de crecimiento de la producción y ventas manufactureras empezaron a registrar incrementos cada vez menores.

Mientras que la producción manufacturera se elevó 11 por ciento en enero, solamente lo hizo en 6.7 por ciento en febrero, prácticamente se estancó en marzo y tan sólo se incrementó 2.1 por ciento en abril. La evolución de las ventas manufactureras registró la misma tendencia.

En opinión de analistas y académicos consultados por EL FINANCIERO, la reducción de la actividad productiva puede agudizarse en los meses venideros, una vez que se deje sentir con fuerza la caída del poder adquisitivo, las importaciones sustituyan a los productos nacionales y terminen las compras anticipadas de inventarios para hacer frente a la incertidumbre económica.

Los analistas concluyen que la caída de las ventas manufactureras anticipan una mayor reducción de la producción, a lo que podría sumarse un desajuste financiero o cambiario que finalmente frustrará el proceso de recuperación que busca el Pacto de Solidaridad Económica y conducirá a la producción industrial a una severa recesión.

SE DESACELERA LA INDUSTRIA

La más reciente encuesta del Banco de México entre los industriales de las manufacturas, da cuenta de que este sector estima que en los primeros meses del año se ha registrado una caída en la actividad económica, tal y como puede apreciarse en el cuadro anexo.

Producción y Ventas Manufactureras
(Variación Anualizada)

	PRODUCCION	VENTAS
ENERO 87	5.2	4.6
FEBRERO	6.4	2.1
MARZO	5.4	4.3
ABRIL	1.2	2.5
MAYO	0.8	6.7
JUNIO	3.7	13.0
JULIO	4.2	15.9
AGOSTO	6.2	14.9
SEPTIEMBRE	6.6	15.5
OCTUBRE	7.2	11.0
NOVIEMBRE	8.5	14.0
DICIEMBRE	8.0	14.7
ENERO 88a	11.0	14.0
FEBRERO 88	6.7	9.6
MARZO 88	0.0	5.0
ABRIL 88	2.1	5.3

EL FINANCIERO, Encuesta empresarial del Aparato Productivo del ERS-SEMESTRE 1987, p. 10.
Banco de México, Encuesta empresarial del Aparato Productivo del ERS-SEMESTRE 1988, p. 10.

Los efectos del programa económico firmado a mediados de diciembre de 1987 se reflejaron rápidamente sobre las expectativas del aparato productivo nacional, lo que ha conducido a una situación en que, de seguir el comportamiento registrado hasta el primer cuatrimestre, la producción manufacturera podría sufrir una caída anual de entre 2 y 3 por ciento y las ventas de entre 4 y 5 por ciento durante el año.

De hecho, no sólo la encuesta empresarial sino las propias estimaciones del Banco de México sobre el comportamiento de la actividad productiva durante el primer bimestre del año dan cuenta de esta caída en el crecimiento de la actividad económica. El instituto central estima que mientras que la industria nacional cerró el año con un incremento del 10.1 por ciento anualizado en el volumen de producción, en enero su crecimiento fue del 9.1 por ciento y en febrero se redujo al 8.3 por ciento.

Otro de los signos de la caída de la actividad económica es el incremento del desempleo, puesto que según la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del INEGI, mientras que en diciembre la tasa general del desempleo fue del 2.6 por ciento (la más baja en ese año), en enero de 1988 la tasa de desocupación llegó al 3.6 por ciento, coeficiente al que no se llegaba desde mediados de 1987.

El tercer signo de la desaceleración es que el 76 por ciento de los empresarios encuestados consideraron que el nivel de utilización de la capacidad instalada durante el primer trimestre del año será similar al de los últimos seis meses de 1987, lo que implica que la planta manufacturera operará con un 35 por ciento de su capacidad ociosa. Lo que guarda correspondencia con el hecho de que el 51 por ciento de las respuestas consideraron que las inversiones serán iguales o menores a las del año pasado.

En resumen, la caída del volumen de producción y de las ventas, el incremento del desempleo, el alto margen de capacidad ociosa y las dificultades para planear o continuar las inversiones, son los signos que resumen los primeros momentos del proceso recesivo a que se dirige la industria nacional.

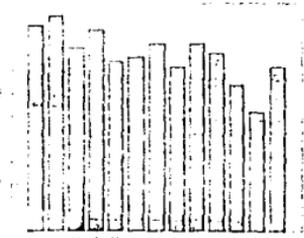
Los analistas y académicos consultados dan por descontado que el aparato productivo se enfame a una nueva etapa recesiva. No obstante, prevalecen dos preocupaciones: la industria mexicana se encuentra frente a una nueva caída, justo después de una pequeña etapa de recuperación, lo que necesariamente repercutirá en una mayor debilidad productiva; y, en estas condiciones y ante

La incertidumbre sobre el futuro económico, es prácticamente imposible establecer la duración y el alcance de la propia recesión, toda vez que parte del programa de combate a la inflación implicaba este costo recesivo.

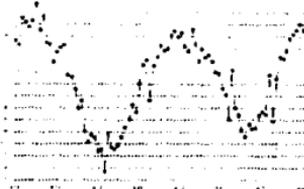
AUGE EFÍMERO: ¿RECESIÓN PROLONGADA?

Otra variante de la perspectiva industrial sería que el aparato productivo siguiera estando sujeto a la inestabilidad que lo caracteriza desde 1982. De acuerdo a los indicadores del Banco de México, desde los problemas que se enfrentaron a partir del tercer trimestre de 1983, el volumen de producción industrial registró tasas negativas de producción durante 19 meses, desde junio de 1982 hasta diciembre de 1983. Al mismo tiempo, durante 33 meses de 1986 y 1987, la producción de la industria también registró tasas negativas. Atendiendo a estas dos experiencias, lo más probable es que si no se registran ajustes importantes en el nivel de inversión, el aparato productivo nacional se entele hacia una larga recesión.

TASA DE DESEMPEÑO URBANO (PORCENTAJE)



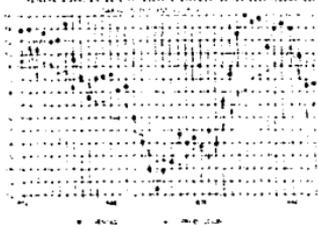
VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



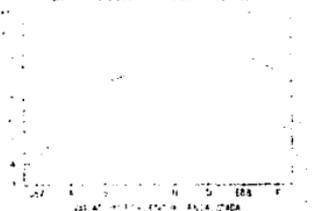
Ahora la perspectiva puede ser aún más incierta, toda vez que la apertura comercial puede contribuir a cubrir espacios reservados a la industria nacional, por lo tanto, a obstaculizar una salida rápida del entorno recesivo. Después de las recesiones de 1983 y 3. 1986, la industria mexicana todavía gozaba de protección de sus mercados, pero ahora que esta prácticamente ha sido eliminada, se enfrentarán más problemas para reactivar el aparato productivo. Es más, algunos empresarios, en lugar de tratar de competir con los productos importados, podrán optar por comercializarlos y de esta manera sustraer recursos de la planta industrial.

Dado lo cual, la economía industrial del país podría quedar condenada a una larga etapa de auge efímero y recesiones prolongadas, con un bajo nivel de inversión y con serias limitaciones para elevar el empleo.

MANUFACTURAS: ENCUESTA EMPRESARIAL



PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LOS ÚLTIMOS OCHO MESES



Industria Automotriz: Podría Convertirse en Maquiladora

- Pese a la importancia que ha cobrado en los últimos 5 años
- También, en tanto no se reactive el mercado interno: CIEN
- Se ha incorporado al mercado externo como alternativa

De 1982 a 1987, la industria automotriz terminal se ha convertido en una de las más importantes en nuestro país; sin embargo, pese a los logros alcanzados en el mercado externo y a los cambios productivos que se han impulsado, se corre el riesgo de convertir a esta industria en una gran maquiladora, en tanto el mercado interno no se reactive.

En opinión de especialistas del Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), la industria automotriz terminal ha exhibido, con sus diferentes niveles, el mismo desarrollo de la economía mexicana, acentuando las diferencias entre sectores y empresas que la componen e incorporándose al mercado externo como un recurso para aliviar la caída del mercado interno.

Durante los últimos cinco años, los cambios de la industria automotriz en México han significado en el plano productivo: 1) la internacionalización en el proceso de trabajo, desplazando fábricas enteras o partes del proceso de trabajo a otras regiones del país, como es el caso de la Ford, Chrysler y General Motors (GM), que instalan empresas cercanas a la frontera norte a fin de impulsar sus exportaciones; 2) suspensión de empleos e intensificación de la producción. Al respecto, en opinión de los analistas, de 1982 a 1987 se han cancelado más de 66 mil plazas y se han cerrado 300 distribuidoras, y 3) flexibilización del mercado de trabajo, que consiste en el desplazamiento de los trabajadores a los diferentes pasos de la producción, tal y como ocurre en la Ford de Cuautitlán, en Dina Camiones y en Chrysler de Coahuila.

POSICIONES EN EL MERCADO

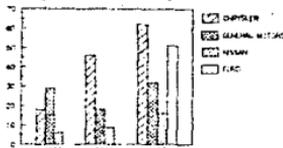
El cómo y en qué tiempos se han realizado estos cambios en cada empresa se expresa en la posición dentro del mercado.

Así, tenemos que para 1987, Nissan y GM logran ocupar el primer y tercer lugares, respectivamente, en las ventas totales, desplazando a Volkswagen, Chrysler y Ford en sus respectivos segmentos.

Junto con los cambios en el mercado interno, existe un significativo crecimiento del mercado de exportación en este período, lo que permite cierta estabilidad en la industria.

En este sentido, si sumamos la producción y ventas al exterior con las nacionales, la caída en ambas variables empieza a ser menor a partir de 1983, hasta alcanzar en 1987 un crecimiento de 15.9 y 24.1 por ciento respectivamente, con relación a 1986. Lo que sin embargo no logra recuperar

EXPORTACIÓN DE UNIDADES TERMINADAS
(MILES DE UNIDADES)



es el nivel de 1981, frente al cual se presenta una caída de 33.8 y 26.1 por ciento en ambas variables.

Estos declives están acentuados por el sector de camiones, que a lo largo del período señalado no logra incorporarse al mercado externo ni reactivarse en el interno, pese a los esfuerzos realizados en este sentido. Podemos citar los casos de la compra de Mexicana de Autobuses de Dina a Somex; el apoyo tecnológico de Mercedes Benz a FAMSAs, cuyos productos son distribuidos por la Ford, y la posible compra de Dina por parte de Chrysler.

EL SECTOR DE AUTOMOVILES

Por lo que se refiere a la venta de automóviles, 1983 marcó el cambio de la tendencia de las ventas en el mercado interno por medio de Chrysler, que a partir de entonces logra crecimientos por arriba de 150 por ciento en sus ventas al exterior, hecho que se revierte en 1987, reduciendo su tasa a 43.8 por ciento, producto de una saturación en el mercado estadounidense de estos modelos.

Situación contraria presenta Volkswagen, que en 1983 logra su máximo nivel de exportaciones y a partir de entonces comienza a decrecer, resultado de una mayor presencia de las exportaciones brasileñas y de una sustitución de este tipo de vehículos en el mercado europeo por productos de origen japonés.

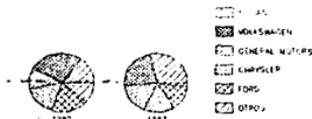
Para 1987, la Ford se incorpora de lleno al mercado externo, vendiendo en Estados Unidos 51 mil 776 unidades, que la colocan como la segunda empresa exportadora del ramo en ese año. El crecimiento de las exportaciones de Ford, GM y Nissan significó suprimir la supremacía de Chrysler en este renglón.

Para el primer trimestre de 1988, las tendencias parecen tomar nuevos rumbos: resalta el crecimiento de 20 y 41.5 por ciento en ventas y producción nacionales respectivamente, con relación a igual período de 1987.

CAMBIOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

En cuanto al mercado de exportación, el ritmo de crecimiento aminora respecto al de años previos. Al primer bimestre, la producción y las ventas habían crecido en 36.3 y 36.4 por ciento respecto a igual período de 1987, destacando GM, Nissan y Ford. (Esta última empresa es la que mayor crecimiento ha mostrado y ha desplazado a Chrysler del primer lugar en ventas al exterior, sin que ello altere su presencia en el mercado interno.)

VENTA TOTAL DE AUTOS Y CAMIONES (PORCENTAJE)



La situación actual de la industria automotriz en México se vincula estrechamente con los cambios que a escala internacional ha experimentado la rama, como son las pugnas competitivas entre las distintas empresas transnacionales, el proceso de concentración a raíz de la fusión de importantes firmas del ramo, así como las tendencias a la internacionalización de la producción.

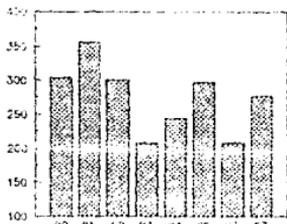
Durante los últimos años, en la industria automotriz se ha presentado la tendencia a reajustar los procesos productivos, introduciendo para ello niveles de tecnificación más avanzados.

Por ello, no es gratuito que una de las primeras y principales ramas incorporadas al proceso de reconversión industrial sea la automotriz. En los años setenta y especialmente a partir de los ochenta han ocurrido cambios diversos que apuntan hacia la "estandarización" (que los vehículos tengan cada vez más características semejantes), la reducción de su tamaño y la creciente segmentación e internacionalización de la producción.

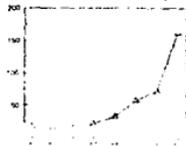
A partir de 1983, la industria automotriz en México ha logrado cambios importantes en su inserción en el mercado internacional, la cual si bien se pudo atribuir al fuerte descenso de la demanda interna también ha respondido a la estrategia internacional ya mencionada.

De esta forma, la producción automotriz avanza más que cualquier otra industria en su integración al mercado internacional y a la "reconversión" industrial interna, que por un lado está significando la mayor integración de esta rama -entre la automotriz terminal y la industria de autopartes-, y por otro, la desaparición de empresas que no logran ajustar sus procesos a las necesidades creadas a partir de la modernización y la competencia que se impone a escalas internacional y nacional.

PRODUCCION DE AUTOMOVILES (MILES DE UNIDADES)



EXPORTACION ANUAL DE UNIDADES TERMINADAS (MILES DE UNIDADES)



1,400 Industrias Cerraron en los Últimos Seis Meses: ANIT

La contracción del mercado interno, los problemas de liquidez y la apertura comercial, han puesto "contra la pared" a diversas empresas, e incluso muchas de ellas ya recurrieron al cierre de sus instalaciones.

De acuerdo a datos proporcionados por la Asociación Nacional de Industriales de Transformación (ANIT), alrededor de mil 400 empresas de los sectores metal-mecánico y de bienes de capital cerraron sus puertas en los últimos 6 meses, algunas en forma temporal y otras definitivamente; en tanto que el "estrangulamiento" se ha extendido a diversos sectores productivos.

La agrupación industrial aclara que la baja en las tasas de interés bancarias sirven de poco al desarrollo y a la supervivencia de las empresas, pues el crédito es escaso y además no se quiere invertir por las expectativas negativas del mercado en el segundo semestre del año.

La ANIT indica que se conjuntaron una serie de factores que afectan el desenvolvimiento de la actividad productiva, como el control de precios, la falta de financiamiento, la baja demanda y la llegada de productos del exterior, resultado de la apertura comercial.

Otras ramas afectadas por esta situación son las relacionadas con las autopartes, electrónica y textil, por mencionar las más dañadas y que enfrentan mayores problemas para sostener la planta productiva y el empleo.

Ante esta situación, los industriales plantean que se disuelva el control de precios, se abran las fuentes de financiamiento con bajos costos del dinero y que se reacte a los sectores dañados por la apertura comercial con acciones de salvaguarda que inclusive acepta el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduanales y Comercio (GATT).

En las actuales condiciones, la industria es el sector más afectado de la economía y de ella depende el empleo, por lo que de no remediarse la problemática es probable que la tasa de desocupación se incremente este año, en relación a las plazas que operaron en 1987.

Una de las preocupaciones máximas es la del desempleo, pues un proceso es el deterioro del salario que todos los trabajadores han resentido y otro el quedarse sin ocupación, porque ello implica deprimir más todavía los niveles de vida de la población.

Según los industriales, el gobierno debe dinamizar la economía y realizar cambios profundos en la estructura del gasto público para aminorar las cargas de los gastos corrientes y aumentar los de inversión, ya que ello reactivará la actividad productiva y el empleo.

La ANIT considera que en este sexenio debe concluir el proceso de venta de entidades paraestatales y "cerrar con broche de oro" los procedimientos cancelando subsidios injustificados, toda vez que son recursos que toda la población paga de una u otra manera, ya sea por la vía de los impuestos o en la adquisición de bienes y servicios públicos.

Resulta contradictorio que mientras se reduce el número de empresas del Estado, la cantidad de subsidios y transferencias aumenta en forma considerable, como lo demuestran las cifras del primer trimestre del año en el reporte de las finanzas públicas.

De acuerdo con los datos oficiales, los subsidios aumentaron 13.8 por ciento entre enero y marzo de este año, lo cual demuestra que las autoridades toleran a un grupo selecto de empresas paraestatales en forma injustificada, puntualizó la ANIT.

En Franco Deterioro el Apoyo Bancario a la Industria

- En su peor nivel en 19 años, el crédito otorgado
- Se destinó 25% de la cartera en 1987; en 88, 24%
- Necesario, replantear la función de los bancos

El crédito concedido por la banca mexicana a las actividades industriales se encuentra en el nivel más bajo desde 1969. En 1987, la banca mexicana solamente destinó el 25 por ciento de su cartera crediticia total a la industria, y en enero de 1988 fue sólo el 24 por ciento.

El menor apoyo crediticio de la banca a la industria es un fenómeno que se viene desarrollando paulatinamente desde 1969, puesto que en ese año el sistema bancario otorgó a las actividades industriales 44 centavos de cada 100 que prestaba; ese nivel no ha sido superado en las dos décadas posteriores, según se desprende de un estudio elaborado por el *Análisis de EL FINANCIERO* con base en datos del Banco de México. Además, el saldo real de la cartera total de créditos industriales prácticamente no ha podido superar el nivel de 1982, cuando llegó a su punto más alto.

Para algunos estudiosos esta no es más que la manifestación de un continuo deterioro del sistema bancario tanto privado como nacionalizado, para hacer frente a las necesidades de la planta productiva nacional. Por otra parte, también da cuenta de la capacidad de autofinanciamiento de algunos sectores empresariales, sobre todo los de los grandes grupos industriales y de que la pequeña y mediana industria prácticamente se encuentra aislada del financiamiento, quedando relegada al sistema de créditos preferenciales que otorgan los fideicomisos de fomento.

EL PAPEL DE LOS BANCOS.

Pese a la continua expansión de la infraestructura y los servicios de la banca mexicana, su capacidad para financiar el proceso de desarrollo industrial se ha deteriorado continuamente, como puede apreciarse en el cuadro que anexamos.

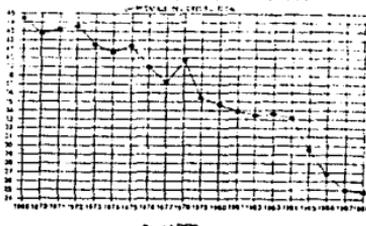
En 1987, el saldo de la cartera de créditos otorgados por el sistema bancario llegó a 561.3 mil millones de pesos a precios de 1970, el nivel más alto desde 1969; sin embargo, mientras que en el último año citado destinó el 44.5 por ciento de esos recursos al aparato industrial, en 1987 apenas fue el 25 por ciento, y en enero de 1988 llegó apenas al 24.8 por ciento, lo que constituye el porcentaje más bajo en los últimos 20 años.

El deterioro de la capacidad de préstamo de los intermediarios bancarios a la industria puede apreciarse también en que mientras el flujo total de créditos concedidos se expandió a una tasa promedio real del 18 por ciento entre 1970 y 1987, el destinado a la industria creció

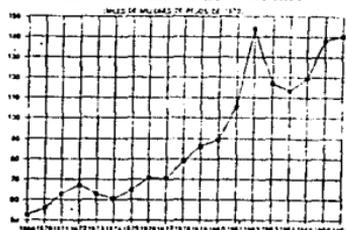
a una tasa media del 16 por ciento.

Existen diversos factores que pueden explicar la cada vez menor relación entre el crédito bancario y la industria, pero lo que a juicio de algunos analistas es claro, es que la banca nacional cada vez cumple menos con su función social, que es la de captar recursos de los ahorradadores con el fin de destinarlos a apoyar el aparato productivo, especialmente el desarrollo industrial del país. Si nos apegamos a este criterio —señalan— podría considerarse que el sistema bancario atraviesa por una crisis.

CRÉDITO BANCARIO A LA INDUSTRIA



CRÉDITO BANCARIO A LA INDUSTRIA



PERO ¿ADONDE VA EL DINERO?

Otras de las peculiaridades de esta situación es que el crédito bancario no sólo se reduce sino que además registra un alto grado de concentración. Tan sólo la industria de energéticos, es decir, electricidad y petróleo, concentran el 30.7 por ciento del saldo de la cartera de crédito de la banca mexicana.

Si a ello se añade el crédito minero y a la industria manufacturera ligera (excluidos materiales de construcción, siderurgia y maquinaria y equipo), la concentración llega al 80 por ciento del saldo total.

La disparidad es tal que, por ejemplo, la industria productora de maquinaria y equipo eléctrico solamente detenta el 3.8 por ciento del saldo de la cartera de crédito bancaria, e incluso la banca de desarrollo solamente destina el 1.2 por ciento de su cartera total para apoyar las necesidades financieras de esta industria.

En general, la estructura del crédito da cuenta de que existen limitaciones para apoyar la expansión de industrias, que por sus características técnicas requieren de una grado mayor de apalancamiento bancario, especialmente las dedicadas a la producción de bienes de capital, dados los altos volúmenes de inversión y el largo periodo de reposición de los proyectos que se ponen en marcha.

¿QUIEN DA LOS CREDITOS?

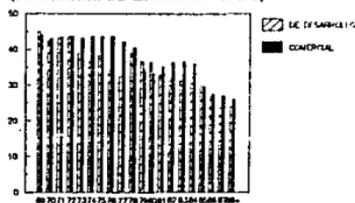
Con la nacionalización de la banca se pensó que los recursos de la otrora banca comercial podrían sumarse a los de las instituciones de desarrollo y de esta manera fortalecer la base financiera de la planta productiva del país. Sin embargo, la sección de pinza que ha ejercido la crisis - con la consecuente reducción de las inversiones - y las acrecentadas necesidades financieras del gobierno federal, se han erigido en un coto a estas pretensiones.

En 1984, el 55.3 por ciento del crédito a la industria era concedido por la banca comercial. En este año se cerró un ciclo que empezó desde 1969 y en el cual la banca privada y luego nacionalizada era la que aportaba la mayoría de los recursos crediticios a la industria; es más, en 1970 el 63 por ciento de la cartera de crédito industrial estaba concentrada por la banca privada. Ahora las condiciones han cambiado a tal punto que hasta enero de 1988 el 52.8 por ciento de la cartera de crédito a la industria pertenecía a la banca de desarrollo.

Pero tanto en la banca comercial como en la de desarrollo

CREDITO A LA INDUSTRIA

(PORCENTAJE DE LA CARTERA TOTAL)



en fuente

rollo se puede apreciar un debilitamiento de su capacidad para canalizar financiamiento a las actividades industriales. Tan sólo considérese que el saldo de la cartera de crédito industrial de la banca comercial al finalizar enero de 1988 (68,142 millones de pesos de 1970) y de la banca de desarrollo (74,905 millones de pesos) era similar a la de 1982, año en que llegó a su punto más alto. Es más, el saldo de la cartera de 1982 no ha podido ser superada hasta enero de este año.

ENTONCES, ¿PARA QUE SIRVE LA BANCA?

La razón social de la existencia de la actividad bancaria cada vez se ve más cuestionada por la propia realidad. Concebida para servir de intermediaria entre los ahorradores y los demandantes de fondos, la banca enfrenta desde hace años serios problemas para evitar una mayor desintermediación de su captación tradicional, y canaliza un monto cada vez menor de sus recursos para apoyar a la actividad industrial y sobre todo a los proyectos de largo plazo.

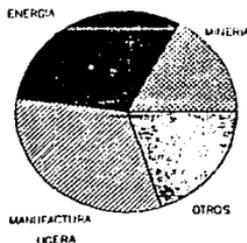
Ante la necesidad de recuperar la capacidad de crecimiento perdido, parece obvia la necesidad de replantear los términos del funcionamiento del sistema bancario, en especial para que sea capaz de apoyar los proyectos de infraestructura y de las industrias de bienes de capital, necesarios para consolidar la base productiva del país.

Credito Bancario Concedido a la Industria (Porcentaje del Saldo Total)

Año	Banca Total	Banca de	
		Desarrollo	Comercial
1969	44.5	45.0	44.1
1970	42.8	42.3	43.1
1971	43.2	43.0	43.4
1972	43.8	43.5	43.8
1973	41.5	39.0	43.2
1974	40.8	36.6	43.6
1975	41.4	38.3	43.7
1976	39.0	34.1	43.7
1977	37.3	32.5	42.2
1978	29.7	38.9	40.4
1979	35.5	36.8	34.4
1980	34.7	36.5	33.3
1981	33.9	32.6	35.0
1982	33.5	31.2	38.3
1983	33.8	31.1	36.4
1984	33.2	30.5	35.8
1985	29.6	29.7	29.5
1986	26.8	26.4	26.8
1987	25.0	23.6	26.8
1988	24.8	23.9	26.0

Fuente: Elaborado por el Área de Análisis de EL FINANCIERO con base en cifras del Banco de México.
* Enero.

CREDITO INDUSTRIAL (ESTRUCTURA PORCENTUAL)



El Mercado Interno, Contraído

Exporta el Ramo Juguetero Nacional o Desaparece:

Ante la apertura comercial, la industria juguetera mexicana se enfrenta no sólo a la simple competencia con las grandes industrias extranjeras, sino también a circunstancias adversas como la imagen deteriorada de nuestro país en el extranjero, la materia prima más cara y los sindicatos, entre otras que dificultan aún más el emprendimiento.

Ciertamente la apertura comercial es un paso que favorece el desarrollo industrial de nuestro país en el largo plazo,

pero es necesario reconocer que además de no estar capacitados para competir con el extranjero, diversas empresas productoras de juguetes tienen en su contra otros factores que están fuera de sus manos", señaló María Teresa Pierre-Audain, directora de Proyectos especiales y acciones de Distribuidora Kay, en entrevista exclusiva para EL FINANCIERO.

Reconoció que el hecho de que los juguetes no sean productos de primera necesidad es también un motivo de la crisis que enfrentan los jugueteros del país. "Actualmente las empresas que no exportan desaparecen con el riesgo de hacerlas, pues en el mercado nacional el poder adquisitivo se encuentra deprimido y el consumidor prefiere comprar artículos de primera necesidad; por eso es necesario salir a exportar, al menos para compensar las ventas que no se realizan en México", puntualizó.

En el caso particular de su empresa, María Teresa Pierre expresó que debido a la difícil situación por la que atraviesa la industria juguetera, han tenido que tomar medidas drásticas para reducir los costos de producción y aumentar las exportaciones. Distribuidora Kay cuenta con 600 empleados que ha tenido que reducir necesariamente a casi la mitad. "Es como regresar al pasado. Todos los avances que tuvimos en cuanto a procesos de administración por computadora y recursos humanos especializados pasaron a ser un importante costo administrativo que tuvimos que reducir para crear pequeños grupos de producción (de aproximadamente 10 gentes) en donde el encargado llevará la nómina y el registro por empleado. De esta manera se mantiene control sobre la gente y se gasta menos", comentó la encargada de proyectos especiales de la empresa.

Según señaló, el tamaño de las empresas extranjeras que producen juguetes no es el mismo de las que lo hacen en nuestro país debido principalmente a que las circunstancias de producción son distintas. En Taiwán por ejemplo, no existen los sindicatos y los empleados generalmente trabajan todos los días, sin excepción. "No hay día de la madre, ni de la virgen de Guadalupe, ni de nada. Ahí todos trabajan todo el año y descansan pocos días". Además, continuó Pierre, el costo de la materia en ese país es de la mitad de lo que nos cuesta a los mexicanos aun cuando consumimos generalmente la nacional. Adicionalmente las trabas para importar maquinaria son mucho mayores en México que en otros países, con todo y la apertura, debido a los trámites burocráticos que nos quitan de dos a tres meses para la legalización de la maquinaria; sin dar "mirada", claro está.

Mientras en Taiwán, por ejemplo, se producen 100 mil juguetes, en México sólo mil productos (esta es una de las cosas que impide a muchas empresas exportar porque los volúmenes que pide el comprador extranjero son fuertes, mientras que el nacional no requiere de la misma producción). Producir esos volúmenes requiere de mayores costos e infraestructura, apuntó.

Distribuidora Kay (dehuda básica) viene a la producción de juguetes inflables para veranes, muñecos de peluche, escolares y bolsas (incluso sus exportaciones hace tres años a países de Sudamérica y el Caribe, pero no representaban ni el 1 por ciento de su producción total). En 1987 las exportaciones aumentaron su participación al 10 por ciento porque se abrieron nuevos mercados en Centroamérica, Australia y Estados Unidos, pero en lo que va de este año su crecimiento ha sido significativo; a estas alturas significan el 25 por ciento de la producción total de la empresa y se espera incrementarlas a finales de 88 a un 50 por ciento.

Incluso, de acuerdo a lo expresado por Pierre-Audain a EL FINANCIERO, los accionistas de Distribuidora Kay acaban de crear una nueva empresa (ya está en operaciones denominada Kidco de México, que ya cuenta con oficinas en Los Angeles, California, y que funciona como filial de Kay, dedicada a manejar las exportaciones e importaciones de la empresa. Posiblemente en el futuro pueda apoyar las exportaciones e importaciones de otras empresas jugueteras mexicanas que no pueden contar con la infraestructura necesaria.

"La situación es crítica para muchas empresas jugueteras mexicanas. Un gran número de ellas ya trabajan a un 33 por ciento de su capacidad, otras han tenido que convertirse en comerciantes por los altos costos de producción. Les conviene más importar y vender, sin la necesidad de producir", expresó la entrevistada.

Distribuidora Kay como empresa cien por ciento nacional, no cuenta con competencia en México en cuanto a la manufactura de artículos inflables, pero a nivel internacional se enfrenta a una competencia desleal con mercados orientales en su mayoría. Según María Teresa Pierre, cuando entran los productos de Taiwán en nuestro país, por mencionar el mismo ejemplo, se les exige la misma calidad de producción que a Kay. Los productos inflables de este país cuentan con seis "gauges" (grueso del plástico de los artículos inflables) y se les aceptan, mientras que los mexicanos tienen que contener 10 "gauges", para poderse vender en el mercado nacional. "Esto ocasiona mayores costos para nosotros", puntualizó.

Distribuidora Kay cuenta con cuatro plantas de producción: dos en el Distrito Federal que producen los artículos inflables y escolares, una en Tlaxcala que manufactura las somajas musicales y otra en León, Guanajuato, que produce los muñecos de peluche y las bolsas (prácticamente cuenta con máquinas de coster).

"La creación de nuevos productos es otra de las opciones que puede salvar a muchas empresas. Distribuidora Kay está canalizando la mayoría de sus esfuerzos en nuevos proyectos que no son necesariamente juguetes. Se trata tal vez de dar un giro y no dedicarse sólo a producir juguetes".

Las exposiciones como la próxima Juguetes '89 que se realizará en Cuadalajara este mes, es una plataforma importante que permite a los jugueteros del país dar a conocer sus productos y contactar con compradores no sólo nacionales sino internacionales, informó la directora de proyectos especiales de Distribuidora Kay.

Mientras México Abre su Comercio Textil en el Extranjero Crece el Proteccionismo. CNIT

A contracorriente con las estrategias internacionales del comercio de textiles, México abrió sus fronteras a la importación de fibras y prendas al existir sin establecer cuotas mayores o al menos similares a las que aplican contra las exportaciones mexicanas los principales consumidores del mundo. Esto desequilibrará la balanza comercial del país en este importante ramo hasta el punto de que por cada dólar que se logre vender en el exterior, el mercado interno será inundado hasta con 15 dólares de mercancía de desecho.

Así lo denunció José Valles Demar, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, luego de precisar que el desfasamiento existente entre la apertura comercial mexicana y el creciente proteccionismo de los países industrializados ha dado ya como resultado que más del 40 por ciento de la planta productiva instalada en este sector se encuentre inutilizada, con serias consecuencias para la inversión y el empleo.

Los textileros mexicanos, apuntó, están a favor de la apertura comercial, siempre que esta estrategia sea el resultado de la concertación y no una decisión arbitraria de algunos funcionarios. "No podemos apoyar una política que va en contra de los principios internacionales que rigen el comercio de textiles y que favorece una indiscriminada entrada al país de productos de mínima calidad, que desplazan al producto nacional mediante un sinnúmero de prácticas desleales de comercio", dijo Valles Demar.

Este procedimiento, subrayó, lejos de favorecer la competencia entre productores mexicanos y extranjeros, cancela cualquier posibilidad de desarrollo para la industria nacional, imposibilitada para defender su propio mercado y además castigada constantemente con restricciones que le impiden acceder a los mercados foráneos.

El bajo precio de esta oferta tampoco es un elemento a favor para el mercado nacional, puesto que lo que se está importando son los saldos o sobrofernta de Corea y Taiwán, que no pudieron ser colocados en el mercado estadounidense por su mala calidad o porque rebasarían las cuotas fijadas por ese país para proteger a su industria nacional. Al adquirir estos desechos, explicó Valles, se distorsiona el mercado interno y se perjudica a la industria local, "en una clara ruta suicida para la economía del país".

La contrapartida a esta política de puertas abiertas, México debe enfrentar crecientes medidas proteccionistas de Estados Unidos, como es la imposición de cuotas de im-

portación a los textiles mexicanos, que año con año marginan a miles de productores nacionales de la actividad exportadora. Estas cuotas se derivan de un convenio suscrito por México y Estados Unidos con base en el Acuerdo Multifibras, documento de cobertura mundial que permanece como una clara excepción de las reglas del GATT en beneficio de unas cuantas naciones.

La inequidad del convenio radica en que si bien sujeta a cuotas a las exportaciones de textiles de México, no menciona ninguna restricción para la entrada de prendas de vestir y fibras estadounidenses al mercado nacional; de esta manera resulta que el acuerdo sólo es bilateral en el nombre, pues en su aplicación es evidentemente unilateral y por demás arbitrario.

A esta ausencia de cuotas, se suma ahora la apertura indiscriminada de las fron-

teras nacionales a las importaciones de textiles, mediante una radical eliminación de permisos previos y precios oficiales y la reducción de los aranceles a niveles hasta 100 por ciento inferiores a los que se aplican en Estados Unidos. Todas estas medidas, en conjunto, equivalen a "dar todo a cambio de nada" cuando existen aún canales de negociaciones inutilizados por México para defender su derecho al desarrollo.

Una estrategia coherente en este sentido, sugirió, sería recurrir al acuerdo bilateral en materia de textiles y negociar que las cuotas que se imponen a las exportaciones mexicanas serán más flexibles y más transparentes, pues se da el caso de que por falta de procedimientos administrativos, frecuentemente la industria nacional desaprovecha oportunidades de demanda en el mercado estadounidense. Una vez logrado lo anterior, México debería negociar reciprocidad en los términos del convenio, de tal suerte que los intercambios fueran equitativos y no como ahora, totalmente desfavorables para nuestro país, que con un mercado pequeño tiene que absorber hasta 18 dólares de mercancías de desecho por cada dólar que logra exportar.

Paralelamente, añadió, se debería revisar la estrategia de apertura comercial, tanto en materia de textiles, como en el resto de las ramas productivas, y conciliar intereses de productores y consumidores, ajustando los aranceles ya sea al alza o a la baja, pero de manera racional y estableciendo normas de calidad para las importaciones, que frenen la entrada al país de desechos y saldos. Sólo así, concluyó, se garantizará la sobrevivencia de la industria textil y se protegerá la planta de empleo.

Importancia y Evolución de la Productividad de la Industria Pequeña y Mediana en México

El desarrollo industrial alcanzado por el país en las últimas décadas descansa, en buena medida, sobre el avance y consolidación de un importante número de industrias pequeñas y medianas (IPM) que por sus características constituye un elemento indispensable para lograr la conformación de un aparato productivo más integrado en todos sus niveles, con una mayor competitividad y fundamentalmente menos dependiente del exterior.

Las características que le confieren un carácter estratégico en el avance industrial del país a la IPM son: su flexibilidad operativa y capacidad de adaptación a nuevas tecnologías; la adaptabilidad regional, el aprovechamiento de materias primas locales, la canalización del ahorro familiar hacia actividades productivas; una menor dependencia del exterior; estar orientada a la producción de bienes prioritarios y generar una parte importante de empleos en la actividad manufacturera. Además de esto, es importante la IPM por su aportación al PIB nacional y manufacturero.

PARTICIPACIÓN DE LA IPM EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

En las últimas décadas, el patrón de desarrollo económico del país ha puesto énfasis en el crecimiento del sector secundario, particularmente en el de las manufacturas. En 1970, por ejemplo, la participación del

sector en el PIB fue del 32.2 por ciento. "En 1982, los datos revelan que en la industria manufacturera los establecimientos pequeños y medianos representaron alrededor del 88 por ciento, con una participación del 42 por ciento en la producción, 80 por ciento en el empleo y 42 por ciento en la inversión. Ahora bien, en 1982 la industria manufacturera contribuía con el 24 por ciento al PIB nacional, y la IPM absorbió el 42 por ciento de la actividad manufacturera; la aportación de la IPM representó, aproximadamente, un 10 por ciento del PIB nacional".

Asimismo, partimos de que la IPM mantiene una participación constante del 42 por ciento de la producción en la actividad manufacturera de 1981 a 1984, lo cual permite obtener el PIB de la IPM y su aportación al nacional y manufacturero.

Es así como durante el periodo 1981-1984 se observa que la participación del sector manufacturero en el PIB nacional descendió ligeramente, lo que no sucedió con las ramas seleccionadas de la IPM, ya que estas mantuvieron su participación por arriba del 6 por ciento. Las ramas seleccionadas de la IPM participaron con el 26 por ciento en la industria manufacturera, lo que representó la cuarta parte del PIB total de dicho sector (cuadro 1).

LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (IPM) COMO GENERADORA DE EMPLEO

La importancia de la IPM como generadora de empleos es significativa, pues absorbe el 53 por ciento de la población ocupada del sector industrial.

Las ramas seleccionadas representaron el 5 por ciento de la población ocupada a nivel nacional; este porcentaje se mantuvo constante con el sector manufacturero, pues en los últimos años descendió su participación en relación al nivel nacional.

La industria manufacturera en 1981 ocupó un total de 2.5 millones de personas, para 1984 la ocupación descendió a 2.3 millones. Respecto a la Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA), la industria manufacturera registró un crecimiento negativo de 2.43 por ciento, lo cual repercutió en el personal ocupado de la IPM: al pasar de 1.09 en 1981 a 1.02 millones de personas en 1984. No obstante lo anterior, la IPM mantuvo su participación del 43 por ciento en la industria manufacturera en los años analizados (cuadro 2).

En resumen, se puede concluir que la IPM como generadora de empleos es de las más importantes, ya que en primer lugar ayuda a capacitar la mano de obra y, en segundo, contribuye a la colocación de personal sobre todo en la industria manufacturera.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO

El propósito básico de cualquier sociedad, sea de economía de planificación centralizada, mixta o de libre empresa, es, sin duda, el desarrollo económico y social. Este desarrollo en esencia consiste en lograr un mayor crecimiento de la actividad económica que se traduzca en un aumento de los niveles de bienestar de la población; para obtenerlo se requiere:

— Una utilización más eficiente de los recursos económicos, y

— Aumentar la productividad.

Para poder observar los cambios operados en la productividad de la IPM, se analizó la evolución de la misma a través del análisis de la relación PIB/PO, de las 11 actividades seleccionadas.

Al analizar la productividad en el periodo 1981-1984 para los sectores nacional, manufacturero e IPM, se observa que las Tasas Medias de Crecimiento Anual (TMCA) fueron de -0.86 por ciento a nivel nacional, 0.53 por ciento para el sector manufacturero y de 0.17 por ciento para la IPM (cuadro 3).

En el mismo cuadro se observa que en términos absolutos, el comportamiento de la productividad nacional de 1981 fue de 45,341 pesos por persona, disminuyendo a 44,181 en 1984. El sector manufacturero registró un ligero aumento, al pasar de 88,248

pesos de 1981 a 89,659 en 1984.

Por último, la productividad de la IPM comparada el ligero dinamismo de la industria manufacturera, al generar 53 mil 821 pesos por persona en 1981, 54 mil 40 en 1984.

En síntesis, el análisis anterior confirma la gran importancia que tiene el sector manufacturero en la economía nacional; también señala la importancia que los pequeños y medianos establecimientos tienen en la generación de productividad. Los datos en 1984 revelan que la IPM obtuvo mayor producto por hombre empleado que el generado en la economía. No obstante que la productividad en la IPM es inferior a la del sector manufacturero, esta sigue constituyendo un importante subsector de la economía, por lo que debe darse una especial atención en estos momentos y en el futuro, puesto que no sólo es una fuente creadora de riqueza y producción, sino una gran institución que aporta el mayor número de establecimientos y con ello un mayor número de empleos en beneficio de la sociedad.

Cuadro Número 1
Producto Interno Bruto
(Millones de pesos de 1970)

DENOMINACION

AÑO	NACIONAL	PARTICIPACIÓN %	INDUSTRIA MANUFACTURERA	PARTICIPACIÓN %	IPM	PARTICIPACIÓN
1981	908 765	100	224 326	24.7	59 096	6.5
1982	903 839	100	217 852	24.1	58 602	6.5
1983	858 174	100	202 026	23.6	54 346	6.3
1984	887 647	100	211 684	23.8	55 713	6.3

IPM: Selección de 11 ramas industriales con mayor participación en la Industria Pequeña y Mediana.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, S.P.P., para los años 1981-1983 y 1982-1984.

Cuadro Número 2
Población Ocupada 1981-1984
(Miles de personas)

DENOMINACION

AÑO	1 NACIONAL	2 INDUSTRIA MANUFACTURERA	3 IPM*	4 PARTICIPACIÓN 21.1%	5 PARTICIPACIÓN 31.1%	6 PARTICIPACIÓN 32.1%
1980	20 043	2 542	1 098	12.7	5.5	43.2
1982	19 863	2 485	1 088	12.5	5.5	43.8
1983	19 571	2 310	1 044	11.8	5.1	43.5
1984	20 261	2 361	1 024	11.8	5.1	43.4
TMCA	0.07	(2.43)	(2.30)			

*IPM: Selección de 11 ramas industriales con mayor participación en la Industria Pequeña y Mediana.

TMCA: Tasa Media de Crecimiento Anual.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, S.P.P. (81) 1981 y (82) 1984.

Cuadro No. 3
Productividad
(Pesos de 1970 por persona ocupada)

SECTOR	1981	1982	1983	1984	IMCA-PRODUCTIVIDAD (1981-1984)
Nacional	45 341	45 504	43 747	44 181	0.86%
Manufacturero	88 248	87 667	87 457	89 659	0.53%
IPM	53 821	53 662	54 129	54 407	0.37%

FUENTE: Elaboración propia, en base a datos de S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1981-1983 y 1982-1984.

Costos, "Talón de Aquiles" de las Refresqueras Desde 1987

- *Los de materias primas aumentaron 174.3% en un año*
- *Absorben empresas más del 30% de incrementos en sus costos*
- *Embotelladora Mexicana (EMSA), ejemplo concreto de ello*

Durante 1987 y los tres primeros meses de 1988, las empresas embotelladoras de refrescos y aguas gaseosas se han caracterizado por soportar fuertes presiones en sus costos. Cifras tomadas de los índices de precios que publica el Banco de México señalan que entre marzo de 1987 y 1988, los costos de las materias primas para la elaboración de estos productos aumentaron 174.3 por ciento, mientras que los precios productor lo hicieron en 143.5 por ciento, lo cual significa que las empresas han tenido que absorber poco más del 30 por ciento de los incrementos en sus costos.

Ante la imposibilidad de reflejar oportunamente los aumentos de los costos en los precios finales de los productos, las empresas embotelladoras han sentido en sus finanzas esta situación. Un caso concreto es el de la empresa Embotelladora Metropolitana, SA de CV (Emsa), quien al reportar el primer trimestre de su ejercicio 1987-1988 (dic. 87 a feb. 88) registra costos de ventas que representan el 73 por ciento de las ventas netas pero que son 10 puntos superiores al nivel que tuvo en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Aunado a los problemas de costos, Emsa también observa importantes incrementos en sus gastos de operación, los cuales ahora significan 19 por ciento de los ingresos a

Ricardo

diferencia del 15 por ciento de un año anterior.

Dado los factores señalados, esta empresa que envasa y distribuye productos como Pepsi-Cola, Mirinda y Teem, se ha visto seriamente afectada en su utilidad de operación, renglón que pasó de mil 824 millones de pesos en febrero de 1987 a mil 598 millones de pesos un año después. Si bien las cifras anteriores muestran un crecimiento nominal de 42.4 por ciento, su margen como porcentaje de los ingresos disminuyó de 21 a 8 por ciento; además, por los porcentajes que ahora significan los costos y gastos de operación, la empresa tuvo que desembolsar cerca de 4 mil 422 millones de pesos, monto que equivale a cerca del doble de la utilidad de operación actual.

A pesar del importante descenso en el margen operativo de la embotelladora, su situación no es tan grave como el de otras empresas afines que actualmente presentan problemas operativos.

Vázquez

MEJORAN LOS NIVELES DE INGRESOS

De acuerdo con la información más reciente de la empresa, en los tres primeros meses de su ejercicio fiscal en curso, las ventas netas suman 31 mil 591 millones de pesos, cifra importante debido a que muestra un crecimiento anual de 269.3 por ciento y que en términos reales significa un crecimiento (estimado) superior al 30 por ciento. El mayor volumen de ventas que muestra la empresa en el periodo señalado, es un indicador del funcionamiento operativo de la empresa y que se refleja en el porcentaje de su capacidad instalada que viene utilizado en las dos plantas que tiene actualmente, las cuales vienen utilizando el 100 por ciento de su capacidad trabajando en dos turnos.

Otro buen indicador que muestra el desempeño de la empresa es el haber vendido el 99.6 por ciento de su producción total y que se refleja en el comportamiento de sus inventarios, los cuales han estado prácticamente en los mismos niveles del año pasado. Cabe señalar que Emsa tiene una penetración de 46 por ciento en el mercado de los refrescos de cola con su producto Pepsi-Cola.

UTILIDADES AFECTADAS

Pese a que Embotelladora Metropolitana registró reducciones en sus márgenes operativos, las utilidades al final del segundo trimestre fueron de 2 mil 172 millones de pesos, monto que nominalmente observa un crecimiento anual de 215 puntos porcentuales.

No obstante el incremento de las utilidades, la rentabilidad de la empresa disminuyó respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Así, mientras que actualmente la relación de las utilidades netas y las ventas netas es de 6.88 por ciento, hace un año fue de 8.06 por ciento.

En las utilidades finales mucho tuvo que ver las bondades de la aplicación del boletín B-10 en la contabilidad de la empresa, debido a que el renglón costo integral de financiamiento aportó 5 mil 138 millones de pesos, y que contrasta con la erogación superior a los mil 300 millones de pesos del año anterior.

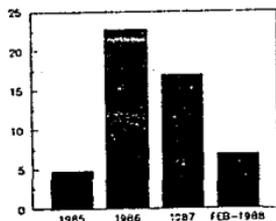
Durante el último año, el control que la empresa ejerció sobre sus pasivos ha dado resultados favorables al colocar su nivel de endeudamiento en 27.23 por ciento, nivel que es casi la mitad del que tenía la empresa en el segundo trimestre del ejercicio anterior. Actualmente los pasivos de Emsa suman 36 mil 49 millones de pesos, que apenas significan un crecimiento nominal de 17.4 por ciento.

Ante el mínimo crecimiento de los pasivos, la liquidez de la empresa ha mejorado notablemente. Mientras en febrero de 1987 la empresa tenía problemas de liquidez debido a que sus pasivos de corto plazo no eran cubiertos totalmente por los activos de fácil realización, actualmente los débitos circulantes son cubiertos hasta en 6 por ciento más por los activos circulantes.

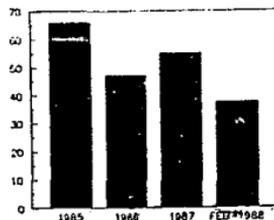
Hay que destacar que por la buena posición de endeudamiento, el pago de intereses disminuyó considerablemente, además, por concepto de productos financieros Emsa captó recursos por 6 mil 339 millones de pesos en los dos trimestres que lleva de su ejercicio.

Embotelladora Metropolitana fue constituida en agosto de 1984, para 1986 ya estaba inscrita en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores mediante la cual colocó obligaciones quirográficas y que según el más reciente reporte financiero de la empresa se encuentran en circulación 3 mil 500 millones de pesos.

EMBOTELLADORA METROPOLITANA
RENTABILIDAD



EMBOTELLADORA METROPOLITANA
APALANCAMIENTO FINANCIERO
PORCENTAJE



Gasta el Sector Eléctrico 4 mil mdp Diarios en Combustóleo Para Generar 63% de Energía

Daña Severamente a la Industria la Caída de la Inversión: Canacintr

La caída en las inversiones pú- blicas y privadas en los últimos seis años ha dañado severamente a la industria nacional y en mayor grado a las empresas productoras de bienes de capital, afirmó Jorge Kawhagi Gastine, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintr).

Agregó que el sector más afectado registró severas contracciones en sus niveles de oferta en formalmente en tres ocasiones, la primera en 1982, 12.8 por ciento; la segunda en 1983, 24 por ciento; y la tercera en 1986, 11.6 por ciento.

Al dar a conocer un programa en tre Canacintr y Nacional Financiera, tendiente a apoyar a los proveedores de maquinaria y equipo a la Comisión Federal de Electricidad, cuyo monto asciende a 50 mil millones de pesos, dijo que es necesario que el aparato parastatal apoye a la industria nacional a través de sus adquisiciones.

En el comunicado de prensa difundido ayer, porque el director de Hafinsa pidió que no estuviera presente la prensa especializada, Kawhagi Gastine afirmó que el programa constituye una valiosa herramienta de fomento al quehacer productivo nacional, ya que la demanda generada por la CFE significa un mercado muy importante para los artículos que elabora la industria de bienes de capital.

Con este mecanismo, se podrá canalizar hacia las unidades productivas del país una buena parte de los requerimientos que la parastatal ha cubierto con productos extranjeros y cuyo monto en los últimos tres años ha sido superior a

los 450 millones de dólares, cifra equivalente a casi el 84 por ciento del total de importaciones realizadas por esta empresa.

El dirigente subrayó que el monto a financiar por pedido de contrato será hasta el 50 por ciento del precio de venta actualizado.

VILLA DE REYES, San Luis Potosí. El sector eléctrico nacional gasta aproximadamente 4 mil millones de pesos diarios, a precios actuales en la compra de combustóleo para la generación del 68 por ciento de la energía eléctrica que se produce en el país, siendo en las termoeléctricas las principales consumidoras de hidrocarburo.

A pesar de ello, inevitablemente México seguirá dependiendo de este tipo de centrales para abastecer el consumo de energía que demanda la economía en los próximos años, lo que corta el período de vida de las reservas petroleras con que cuenta el país, advirtió Osvaldo Gang Otil Ruiz, superintendente general de la Comisión Nacional de Electricidad.

El funcionario enfatizó que tan sólo en la central termoeléctrica construida en esta localidad se erogaron diariamente 390 millones de pesos al día para la adquisición de más de 23 mil barriles diarios de combustóleo, lo que obliga a las autoridades del sector a intensificar los trabajos de diversificación de fuentes alternas de energía.

En el país existen aproximadamente 300 termoeléctricas que son altamente consumidoras de combustibles (aproximadamente 240 mil barriles diarios), lo que equivale a cerca del 22 por ciento en la producción

diaria nacional.

Además, el Programa de Obras e Inversiones del Sector Eléctrico (POISE) contempla la construcción de 15 centrales termoeléctricas más en los próximos años, lo que sin duda ejercerá serias presiones sobre los hidrocarburos que integran las reservas probadas de crudo.

Durante un recorrido por las instalaciones de la termoeléctrica (San Luis Potosí) el superintendente regional de la CFE indicó que ésta es la primera planta construida con el sistema normalizado de 700 mil kilovatios de capacidad instalada y que entra en operación a plena carga.

Su diseño corresponde a tecnología nacional y permitirá abastecer de fluido eléctrico a cinco entidades de la zona centro del país: Zacatecas, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí.

El funcionario indicó que con esta central se da inicio a un programa prototipo que permite estandarizar equipos para las próximas construcciones y minimizar los costos de mantenimiento, al tiempo que permite un factor del 85 por ciento de disponibilidad y el ahorro de costos en la producción del fluido.

La central está localizada a 45 kilómetros al sureste de la ciudad de San Luis Potosí y se construyó mediante una inversión 126 mil millones de pesos a precios de noviembre de 1986, teniendo un período de vida útil de por lo menos 30 años.

En su oportunidad, el superintendente general de la termoeléctrica, Filiberto Meléndez de la Garza, hizo notar que esta central está dotada de una planta de tratamiento que permite reutilización del agua que se extrae de siete pozos en ser

vicio del total de 17 disponibles.

El ahorro de agua representa --
más de 40 por ciento, lo que permi-
te la prolongación de la vida de --
los mantos freáticos y la reduc--
ción en los costos de producció-
n de la central, concluyó.

NOE CRUZ SERRANO/enviado.

Contracción de la Demanda Interna Labora al 60% de su Capacidad la Rama Procesadora de Lácteos

La industria derivada de lácteos —con más de 2 mil 500 empresas— tiene ocioso 40 por ciento de su capacidad instalada, debido a la baja en la producción lechera, como consecuencia de la sequía y una contracción en la demanda interna.

Al lo informó Francisco Barba Hurtado, presidente de la Cámara de Productos Alimenticios Elaborados con Leche (Capael), luego de advertir que los industriales del ramo se oponen a cualquier apertura comercial del mercado de lácteos, ya que traería un serio colapso a la estructura productiva debido a la competencia desleal y al dumping que utilizan las potencias industriales.

A su vez, la Confederación Nacional Ganadera (CNG) aseguró que la producción lechera se encuentra en la peor crisis de su historia, ya que en los últimos diez años disminuyó en 42 por ciento, hasta alcanzar sólo 7.5 millones de litros diarios en 1987, y criticó a las autoridades por el incumplimiento del Programa Específico de Producción, Abasto y Control de Leche (Peplacel) 1983-1988.

El programa definitivo de la producción lechera nacional —una vez hechos los ajustes ante la sequía y la baja de apoyos a la ganadería— sufrió un ajuste a la baja de 9.49 por ciento con respecto a las metas originales del gobierno federal, lo que muestra la grave crisis de los productores pecuarios.

Todo ello obligará a incrementar las importaciones de leche, por arriba de los niveles de los años anteriores, ante un alza en el precio internacional de lácteos, para satisfacer 30 por ciento de la demanda nacional, lo que representa un volumen cercano a un millón 578 mil litros de leche que se requiere adquirir en el exterior.

DISMINUYE LA PRODUCCIÓN

El dirigente de los industriales de los derivados lácteos previó que el nivel de producción en este año será inferior al de 1987, considerado como uno de los más bajos, lo cual ocasiona algunos problemas en los volúmenes de abasto a la industria.

"Los productores de derivados lácteos afrontan esta situación, particularmente difícil, debido a la sequía que se ha resentido en todo el país, ya que uno de los re-

quisitos fundamentales para producir leche es la disponibilidad de agua; ahora con su escasez y la falta de forrajes la producción se ha contrado".

Apuntó que el problema se ha resentido particularmente en los primeros cinco meses de este año, lo que complica el panorama nacional, tradicionalmente deficitario en la producción lechera, y obliga a realizar importaciones por el canal único de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), quien a su vez la distribuye a industriales y organismos públicos.

Previsó que apenas una tercera parte de la leche que se consume a nivel nacional se industrializa, con un volumen cercano a 2 millones 601 mil litros de lácteos, aunque descartó dar una cifra precisa del nivel de abasto que afrontan los industriales a causa de la baja producción, ante el prolongado estiaje, ya que fluctúa por muchas condiciones y variables naturales.

En su diagnóstico de la actividad lechera, la CNG señala que se trata de una actividad descapitalizada, sin incentivos, disminuida en su inventario, con un alto grado de capacidad instalada desocupada, y con "un futuro incierto y sin rumbo".

Las causas de esta crisis, que redujo la producción de 13 millones a 7.5 millones de litros diarios de leche en los últimos diez años, se encuentran en el incumplimiento de los programas gubernamentales al sector. La falta de créditos oportunos y la anarquía existente en cuanto a la importación y distribución de leche en polvo se refiere, apunta la CNG.

Asimismo, la organización de los ganaderos considera que la política de precios está fuera de la realidad, al grado de que en los últimos cuatro años el valor de la leche por litro descendió del 6 al 5.2 por ciento del salario mínimo nacional, además de un total desfasamiento entre inflación y precio.

PRECIOS BAJOS

El presidente de la Capael, en conferencia de prensa, indicó que la industria derivada de leche se adhirió al Pacto de Solidaridad Económica, al considerarlo acertado, por lo que desde febrero los precios permanecen inmoviles, pese de los esfuerzos que están al alcance de los transformadores de lácteos.

Consideró que como alternativa ante el incremento de costos, es necesario que los industriales se integren más con los productores pecuarios, y reconoció que en el terreno de las importaciones las perspectivas son poco halagüeñas, ya que se presenta un incremento en el precio internacional de estos productos.

Es así que en el último año el precio de los lácteos se duplicó, como resultado de las políticas de restricción en la producción, de parte de Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE), y ante este problema se consideró urgente cerrar filas para lograr la autosuficiencia alimentaria de lácteos.

Sin embargo, el panorama que presenta la CNG apunta a una mayor dependencia, descapitalización de la ganadería lechera, caída de la producción en 28 por ciento en los últimos tres años, disminución del hato nacional en más de 200 mil vientres, pérdida drástica de la calidad genética del ganado nacional —luego de que se mejoró durante más de 30 años—, así como deparaje y desempleo en el campo.

Lo anterior queda reflejado en los ajustes a los programas gubernamentales destinados a la actividad pecuaria, que a principios de este año se propusieron como meta alcanzar una producción de 7 mil 196 millones de litros, principalmente de bovinos, que satisface 98 por ciento de las necesidades nacionales, en tanto que el resto es aportado por los caprinos.

Sin embargo, debido a la baja en los apoyos al campo y a consecuencia de la prolongada sequía, el programa de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), en su versión definitiva, se ajustó a la baja, para quedar en 6 mil 513 millones de litros, lo que equivale a una reducción de 9.49 por ciento con respecto a las metas originales.

Pero lo más grave es el resultado de los últimos dos años en la producción lechera, que había de un descenso constante; en 1986 alcanzó 6 mil 538 millones de litros y para 1987 las cifras preliminares señalan que bajó a 6 mil 349 millones, es decir, se presentó una contracción del 2.8 por ciento.

CAPACIDAD OCIOSA

Por si fuera poco, en la industria de derivados de lácteos se presenta ahora una contracción en la demanda, "no de grandes proporciones", producto del proceso económico que vive la población y que impacta en sus niveles de consumo, apuntó Barba Hurtado.

Esta baja en la demanda de derivados de lácteos y el declive de la producción interna, han ocasionado que los industriales mantengan su planta instalada aprovechada sólo en un 35 y 60 por ciento, lo que afecta a más de dos mil 500 empresas, de las cuales 80 por ciento son consideradas pequeñas industrias artesanales.

Explicó que esta industria, que genera empleo para más de 200 mil personas, afronta los riesgos del desempleo, pero estimó que tiene la capacidad necesaria para superar estas condiciones adversas, luego de que el esfuerzo que implica el pacto reditue beneficios, al bajar la inflación a mejores niveles.

Indicó que a nivel de los industriales se afirma la necesidad de ajustes en los precios, no por voracidad, sino por diversos factores, pero indicó que los productores de derivados de lácteos están empeñados en proseguir los esfuerzos a fin de estabilizar la economía, por lo que asumen la responsabilidad de mejorar la productividad de sus empresas.

Apuntó que la mejoría en el ramo lechero sólo podrá lograrse con programas de mediano y largo plazo, que superen un plazo de 5 años para su maduración e instrumentación, y agregó: "Los faltantes de leche se detectan al siguiente día que se dejan de producir, pero recuperar la ganadería lechera requerirá de plazos mucho muy largos".

Según la CNG, para rescatar la ganadería lechera se requiere instrumentar las siguientes acciones: actualizar, revisar y continuar el Pepsal, de tal manera que continúe en el próximo sexenio; se respete y conserve la relación costo-precio-utilidad; se acerque el precio de la leche al poder real del consumidor y se sustituya la importación de leche en polvo por programas de ganado lechero.

CONTRA LA APERTURA

El presidente de la Capael fue claro en su postura contra la apertura comercial en los productos de derivados lácteos: "No estamos en equidistancia de condiciones como para competir con productos que están subsidiados para la exportación en sus países de origen; si estuviéramos en iguales condiciones, tendríamos un nivel competitivo mejor que los países desarrollados".

Calificó como *dumping* a las ventas que hacen los países de la C.C.E. y Estados Unidos en relación a productos derivados de la leche, y dijo que sólo se ha introducido al país un nivel de 50 millones de litros de leche en productos transformados (quesos y cremas), como parte de los convenios firmados por México con países como Argentina y Uruguay, pero que no impactan en el mercado interno.

Consideró que la apertura comercial en lácteos traería consigo una competencia desleal, ya que contraería más el mercado interno y reduciría las posibilidades de la estructura productiva, así como desempleo masivo, lo que a la larga nos haría más dependientes.

Puso de ejemplo a Estados Unidos, donde se postula la libertad de comercio como requisito básico de su comercio internacional, pero que en lácteos mantiene una serie de alto control de sus importaciones, al fijar altos aranceles para su introducción, como una forma de protección.

Indicó que desde la firma del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), México estableció muy claramente que no estaba sujeto a negociación el renglón de los productos agropecuarios, y particularmente de lácteos, porque se trata de un sector muy sensible a la economía nacional, que es necesario proteger, concluyó.

Programa Nacional de Producción de Leche (Millones de litros)

CONCEPTO	PROGRAMA ORIGINAL	PROGRAMA AJUSTADO	DIFERENCIA (%)
BOVINOS	7,071	6,390	-9.6
CAPRINOS	125	122	-2.4
TOTAL	7,196	6,513	-9.4

FUENTE: Instituto de Agricultura y Recursos Hidráulicos

De 3 a 4% Cayó la Producción Industrial en 6 Meses de 88

Los niveles de producción industrial se encuentran actualmente por abajo de los observados hace 17 meses, como consecuencia de la recesión prolongada por el Pacto de Solidaridad Económica.

Hasta el primer semestre del año, la caída analizada del volumen de la producción industrial fue del 3 al 4 por ciento, de acuerdo a las primeras estimaciones oficiales.

Los últimos datos disponibles del Banco de México, indican que en el mes de marzo se registró el primer entancamiento del año, luego de que en el último cuatrimestre de 1987 se habían registrado tasas de crecimiento anualizadas del orden del 12 por ciento.

En marzo, el índice del volumen de la producción industrial fue del 0.5 por ciento, también anualizado.

De acuerdo a estos indicadores, se observa que en enero y febrero todavía se mantuvo la inercia del crecimiento que se había registrado el año pasado, alcanzando tasas anualizadas de crecimiento del 6.2 y del 9.3 por ciento, respectivamente.

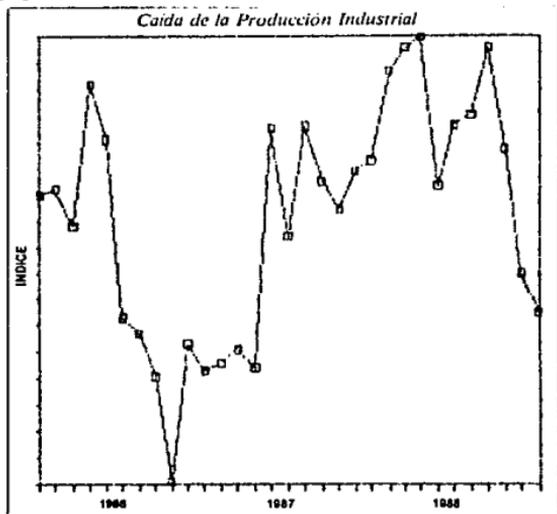
No obstante, el comportamiento de la industria empezó a ser irregular a partir del mes de enero, cuando el índice de producción industrial cayó en menos 5.1 por ciento. Sólo gracias a los altos crecimientos observados en los últimos meses de 1987, la tasa anualizada en ese mes pudo mantenerse positiva en un 6.2 por ciento.

En marzo, sin embargo, la actividad industrial empezó a estancarse, alcanzando un crecimiento mínimo del 0.4 por ciento, lo que bajó el ritmo de crecimiento anual, como dijimos, al 0.5 por ciento.

La situación ha empezado a agravarse a partir del mes de mayo, cuando se empezaron a registrar tasas negativas de crecimiento

del volumen de producción industrial en forma creciente. En dicho mes se estima una caída del menos 3.5 por ciento.

Para junio, la situación parece agudizarse y la caída llega ya a menos 4.4 por ciento, tendencia que se acentuará en los próximos meses de agosto y septiembre, tal como advierten las propias autoridades, quienes sostienen que "el pico de la recesión" se dará en los dos meses posteriores a las elecciones.



Bajó en 15% la Producción per Cápita en la Industria Manufacturera Nacional

Durante esta década la actividad manufacturera se encuentra estancada en términos reales y su producción per cápita presenta una caída de 15 por ciento, como resultado del modelo de desarrollo en México y la baja de la inversión fija, que ha transformado al sector industrial del país, concluye un análisis elaborado por el Departamento de Estudios Económicos de Banamex.

A fin de evitar un retroceso sin precedente, 16 de las más importantes ramas manufactureras del país deberán crecer ininterrumpidamente a ritmos de entre 5 y 9.5 por ciento anual durante los próximos 10 años, advierten los especialistas del Banco Nacional de México.

La recuperación económica se dará cuando los desequilibrios de la economía, manifiestos en la inflación, estén bajo control, y cuando el sector industrial, sobre todo el manufacturero, vuelva a su ritmo de crecimiento, añaden.

Banamex establece una transformación industrial importante presentada en los últimos años, donde algunas empresas elevaron su participación en el producto interno bruto total, mientras otras lo disminuyeron.

La reestructuración ocurrida —dice— implica concentración de dinero en algunos grupos industriales. Así, "el resultado de los aumentos en las utilidades por disminución de pasivos y alzas de precios se observan en el aumento de liquidez de algunas empresas, que llega a un saldo aproximado de 20 billones de pesos", precisa.

Sobre este punto, el análisis de la institución bancaria número uno del país señala que, cuando las tasas de rendimiento real del mercado de dinero hayan bajado lo suficiente, esos recursos que poseen las tesorías de las empresas podrán alentar la inversión fija y el crecimiento sin presionar

al mercado de crédito

La recomposición registrada es tan importante, que hay actividades que deben hacer grandes esfuerzos para recuperar su participación.

Por ejemplo: para recobrar la posición que tenía en 1980, el sector aparatos electrodomésticos debe crecer en los siguientes diez años a una tasa anual, ininterrumpida, del 9.56 por ciento; el de productos metálicos estructurales requiere elevar su producción cada año en 9.31 por ciento en el mismo periodo, y el de maquinaria y equipo eléctrico, en 9.03 por ciento.

En cambio, otras actividades han elevado su participación en el PIB. Entre ellas destaca la petroquímica básica, que ganó 122.12 por ciento entre 1980 y 1987; los servicios financieros, 44.88 por ciento; las resinas sintéticas, plásticos y fibras artificiales, 41.27 por ciento; la electricidad, 40.34 por ciento; los minerales metálicos no ferrosos, 36.07 por ciento; el azúcar y subproductos, 35.64 por ciento; las industrias básicas de metales no ferrosos, 32.22 por ciento; comunicaciones, 30.84 por ciento; cemento, 30.10 por ciento, y jabones, detergentes, perfumes y cosméticos, en 26.28 por ciento aumento su participación en el PIB en los últimos siete años.

En general, Banamex sostiene que, en esta década, la industria se estancó en términos reales, y su producción por habitante cayó 15 por ciento. "Las causas se asocian fundamentalmente con el modelo de desarrollo de México; las inmediatas se relacionan con la expansión monetaria de los dos lustros anteriores y, sobre todo, con el descenso de la inversión fija, que tiene como consecuencia que algunas empresas incrementen y otras reduzcan su participación en el PIB total".

Crecimiento Requerido Para Recuperar Participación, en Diez Años 1/ (Porcientos)

Aparatos electrodomésticos	9.56
Productos metálicos estructurales	9.31
Maquinaría y equipo no eléctrico	9.03
Muebles y accesorios metálicos	7.55
Alimentos para animales	7.32
Cuero y sus productos	6.98
Otros equipos y material de transporte	6.78
Hilado y tejido de fibras duras	6.75
Equipos y accesorios electrónicos	6.59
Vehículos automóviles	6.39
Construcciones e instalaciones	5.98
Prendas de vestir	5.90
Otras industrias manufactureras	5.65
Otros productos metálicos	5.57
Cauterías y partes de automóviles	5.80
Vidrio y sus productos	5.00

1 Tasa anual de crecimiento de la economía: 2.5%

ILINTE, Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de Cuentas Nacionales de la Secretaría de Programación y Presupuesto

La Apertura Provoca Desequilibrios en la Industria Textil

- *Las ventas, seriamente disminuidas por las importaciones*
- *Tapetes Luxor, SA, una de las empresas afectadas*
- *Decidió reorientar su organización y su mercadotecnia*

Gran parte de la industria textil presenta desequilibrios en sus estados financieros debido a la gran cantidad de artículos importados que circulan en el mercado doméstico, derivado de la apertura comercial, lo que ha ocasionado que las ventas de estas empresas se vean seriamente afectadas.

Un caso particular es el de Tapetes Luxor, S.A. de C.V., que si bien en el primer trimestre de su ejercicio 1988 ya superó las pérdidas de periodos anteriores, sus ventas no han podido crecer en términos reales a pesar de tener el 70 por ciento de participación en el mercado nacional de alfombras y tapetes.

Por la competencia agresiva que prevalece, Tapetes Luxor decidió fortalecer su estructura organizativa mediante la contratación de personal altamente experimentado y mejorando sus políticas de mercadotecnia con un nuevo enfoque publicitario, como fue el cambio de logotipo y una nueva presentación de los productos, aunque lo más importante fue la reanudación del programa de exportaciones.

Cabe señalar que en 1984 Luxor exportó 3.7 millones de dólares. Sin embargo, a partir de dicho periodo, por acuerdos de mercados se suspendieron las ventas al exterior para tres años después, agosto de 1987, reiniciar con éxito las exportaciones estableciendo una plataforma de penetración en los mercados de Estados Unidos, Canadá, Inglaterra y Medio Oriente.

Resultado de las políticas aplicadas, la capacidad con que están operando las plantas de Luxor desde octubre de

1987 es de 85 por ciento, no obstante lo comprimido que se encuentra el mercado nacional, demostrando así la demanda que tienen en el exterior sus productos.

VENTAS CON PROBLEMAS

Prueba de la preferencia que tiene la población por artículos importados, aún con calidad similar e incluso más baja a la nacional, el total de ventas que realizó en los tres primeros meses de 1988, pese a las exportaciones, sumó 25 mil 457 millones de pesos, cifra que representa un incremento anual (nominal) de 109 por ciento, por lo que no fue posible superar a la inflación promedio, cayendo en términos reales 30 por ciento aproximadamente.

Con las nuevas políticas que comprenden una amplia red de mayoristas, múltiples detallistas, así como con el apoyo de ventas de un departamento especializado, la empresa calcula que al cierre del ejercicio 1988 las ventas serán mucho mejores.

Las utilidades hasta marzo de 1988 ascienden a 461 millones de pesos, a diferencia de las pérdidas que tuvo en el

mismo periodo del año anterior (185 millones de pesos), reflejando las acertadas políticas aplicadas por Luxor.

El margen de operación de la empresa presentó solamente un aumento de 1 punto porcentual debido al incremento que hicieron los gastos de operación, sobre todo al iniciar sus exportaciones. Por ejemplo, para exportar a Estados Unidos se llevó a efecto una erogación de 1.7 millones de dólares.

MAYOR NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

En el primer trimestre de su ejercicio 1988, Luxor muestra un endeudamiento de 32 por ciento contrastando con el 8 por ciento del año pasado, lo que se explica por el gran incremento que tuvieron los pasivos totales (mil 340 por ciento) en comparación con los activos totales (275.4 por ciento). Dicho endeudamiento fue necesario para mejorar el funcionamiento de la empresa. Además, pese al aumento que realizó el coeficiente de endeudamiento, aún se encuentra con amplio margen de maniobra.

BALANZA COMERCIAL

Al mes de diciembre de 1987, la Balanza Comercial de Luxor fue superavitaria en 3 mil 295 millones de pesos, gracias a la exportación de 6 mil 580 millones de pesos (cifra que superó los pronósticos del consejo de administración), mientras que las importaciones fueron de 3 mil 375 millones de pesos.

De acuerdo con el reporte financiero más reciente, la balanza comercial de la empresa continúa siendo positiva en los tres primeros meses del año en curso en 2 mil 328 millones de pesos, como resultado de la exportación por 4 mil 398 millones de pesos, cantidad que significa el 17.27 por ciento de los ingresos totales, por su parte, las importaciones totalizaron 2 mil 327 millones de pesos, cantidad que se elevó por la importación de maquinaria, asistencia técnica y relaciones, principalmente.

Desde 1987 Luxor disminuyó la importación de materias primas, abasteciéndose de productos nacionales como son fibras, telas, latex, anilinas, schotgard y políester; siendo la tela de yute la única materia prima que importa, la cual representa el 12 por ciento de la entrada de divisas.

RAZONES FINANCIERAS

Como consecuencia del mayor endeudamiento, la liquidez de la empresa pasó de 4 a 2 veces, sobre todo por el ascenso que tuvieron los débitos circulares (840 por ciento), incremento que no se compara con el comportamiento de los activos circulantes que apenas aumentaron nominalmente en 34 por ciento. No obstante lo citado anteriormente, el flujo de efectivo no tiene problema alguno, puesto que los activos de fácil realización cubren hasta en una vez más a los pasivos contratados a corto plazo.

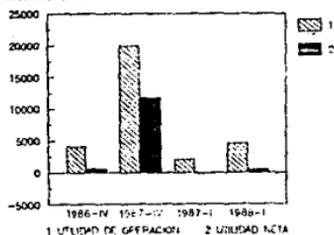
De manera similar, el apalancamiento financiero se vio afectado por el incremento de los débitos, por lo que aumentó de 9 a 48 por ciento entre marzo de 1987 y 1988.

COMPORTAMIENTO EN BOLSA

La emisora tiene dos series (Luxor IACP y Luxor IBCP), las cuales en lo que va del año han dado un rendimiento de 52.9 y 18.04 por ciento respectivamente.

Los múltiplos de las series son los más bajos de la gama en que se encuentran ubicadas 2.43 y 4.75 veces, mientras que la relación valor de mercado entre valor en libros es de 0.16 y 0.31 veces, estando subvaluadas ambas series en 84 y 69 por ciento respectivamente.

TAPETES LUXOR, S. A. DE C. V.
Millones de pesos



TAPETES LUXOR, S. A. DE C. V.
DISTRIBUCION DE VENTAS



Sólo el 10% de las Empresas Usan Tecnología Nacional

HERMOSILLO, Son., 27 de abril.— A pesar de constituir un componente estratégico para el desarrollo del país, la investigación científica en México se desenvuelve en espacios estrechos. La escasez de recursos financieros de apoyo, el excesivo burocratismo y la incipiente confianza en la tecnología nacional han provocado que sólo el 10 por ciento del total de las empresas mexicanas realicen sus procesos productivos con insumos técnicos del país.

Expertos en investigación tecnológica señalaron lo anterior y establecieron que ha llegado a tal magnitud la desarticulación y rezago del sistema nacional de investigación tecnológica, que en México existe menos de un investigador por cada 10 mil habitantes; entre 1970 y 1985 —agregaron— se adquirió tecnología extranjera por el equivalente a 50 veces más de lo que se invirtió en el desarrollo de procesos tecnológicos nacionales.

Durante una reunión organizada por el IEPES del PRI en esta ciudad, Fernando H. Echegaray, subdirector de capacitación del Instituto Regional del Petróleo, indicó también que en la industria nacional el 65 por ciento de las empresas emplean tecnología artesanal, el 25 por ciento tecnología avanzada y de manufactura extranjera y sólo el 10 por ciento aprovecha las técnicas nacionales. De esta manera, estimó, el 64 por ciento de las industrias mexicanas compran tecnología en el extranjero.

En su diagnóstico, el especialista hizo algunas comparaciones que reflejan las des-

ventajas que para la investigación científica en México muestra su poca atención. En los países industrializados existen por lo menos 40 investigadores por cada 10 mil habitantes.

En materia de recursos que el país dedica al desarrollo de la ciencia y la tecnología, dijo que actualmente representa alrededor del 0.6 por ciento del Producto Interno Bruto, mientras que la URSS destina el 4.6; 2.5 Israel, 2.4 Estados Unidos, 2.2 Inglaterra, 2.1 Japón; 1.8 Francia; 1.5 Canadá y 1.1 por ciento Italia, diferencia que se hace mayor si se toma en cuenta que el PIB de los países comparados es significativamente superior al de México.

A su vez, José Antonio Díaz Góngora, director de la escuela superior de Física y Matemáticas del IPN, también experto mexicano en esta área, comentó que en los últimos años la tecnología se ha convertido en una mercancía, y que de acuerdo a las tendencias actuales en el futuro cercano será la más valorada en las sociedades modernas.

Insistió sobre el desequilibrio que existe en el apoyo financiero a las actividades de investigación científica en México comparados con los países desarrollados. Sólo en 1987, dijo, las mil empresas privadas más importantes de Estados Unidos gastaron 56 mil millones de dólares en actividades de investigación y desarrollo, cifra que representa un incremento del 10 por ciento en ese renglón respecto a 1986.

En nuestro país se identifica la escasez de recursos, la excesiva burocracia y la ca-

rencia de una política científica clara, nacionalista e independiente como principales obstáculos a esta dinámica imprescindible.

Los especialistas propusieron incrementar los recursos económicos a la actividad científica y garantizar estos financiamientos con presupuestos cuantitativamente crecientes por los próximos 15 o 20 años.

También derivar para de estos recursos en forma atada a las organizaciones productivas, para que sean empleadas en la contratación de servicios de investigación.

Ante Carlos Salinas de Gortari, candidato del PRI a la Presidencia de la República, propusieron la necesaria vinculación del sector productivo con la tecnología nacional moderna. "Debemos aprender de nuestros éxitos y nuestros fracasos". Insistieron en multiplicar la creación de centros de investigación tecnológica y también el establecimiento de mecanismos para que el usuario de la tecnología fije las prioridades, programas y ritmos para realizar la investigación.

Por último, Luis Aguilar Villanueva, miembro del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, señaló dos conclusiones: una, que las políticas gubernamentales necesitan investigación de calidad, libre y crítica, lo que no implica que toda la investigación científica subordine a las agendas de las decisiones del gobierno.

Dijo también, que "por grave y aguda que pueda ser la crisis, ésta no puede descapitalizar la inteligencia mexicana".

“Analfabetismo Tecnológico”: Sólo 1% de las Empresas se Preocupa por las Innovaciones

El país enfrenta un “analfabetismo tecnológico”, pues sólo el uno por ciento de las empresas del país se preocupa por desarrollar su tecnología, afirmó Mario Waisbluth, director del Centro de Innovación Tecnológica de la UNAM.

De las 100 mil empresas existentes en el país, sólo entre 500 y mil se preocupan por invertir en su evolución técnica, añadió.

Al referirse a los problemas que enfrenta la transferencia tecnológica de las universidades a las industrias, el especialista mencionó 3: la situación financiera y crediticia de las empresas, carencia de recursos de las instituciones de educación superior y las diferencias existentes entre empresarios e investigadores.

En cuanto al primero, dijo que ante la crisis económica que enfrenta el país, hay empresas que a pesar de haber firmado contratos no pueden cumplir sus compromisos con las instituciones por la escasez de circulante.

El segundo problema impide que los investigadores universitarios dediquen el tiempo suficiente a los proyectos y el tercero se debe que el lenguaje, los valores y la forma de ver la vida entre empresarios e investigadores es muy frecuente.

El director del Centro de Innovación Tecnológica mencionó que a pesar de la escasez de empresas que se preocupan por desarrollar tecnología, la UNAM cuenta con suficientes interlocutores para ofrecer sus proyectos de investigación. Actualmente, agregó, existen 120 proyectos viables para su mercantilización.

Como ejemplos de transferencia tecnológica de la UNAM a la industria nacional mencionó el caso de la leche Badem; el biofermel que es alimento para ganado, cuya exportación se iniciará en breve a Honduras; una máquina para fabricar moños venezolanos; prótesis mamarias y el zincol, que es una aleación de zinc, aluminio y

cuore, que ya se usa en vagones del Metro.

Dijo que la universidad, por su carácter de servicio al pueblo mexicano, se preocupa por no crear tecnología contaminante, alimentos chatarra o medicinas que pudieran ser nocivas a la salud del consumidor. Por ello, agregó, la institución se reserva el derecho de vigilar sus productos para evitar cualquier peligro.

Recordó que por primera vez la UNAM y la industria se asociaron para crear un Centro de Tecnología Electrónica e Informática, el cual tiene como objetivo vincular ambas partes y anunció la próxima construcción de un Parque Tecnológico en la ciudad de Cuernavaca, donde habrá empresas de alta tecnología vinculadas a la investigación tecnológica universitaria.

Requieren Cambios Ciencia y Tecnología Para la Recuperación Económica del País

José de Jesús Guadarrama H.

Las naciones que reaccionan con lentitud para integrar los nuevos conocimientos a sus procesos productivos arriesgan su viabilidad al conservar su independencia, debido al acelerado desarrollo tecnológico, la rápida obsolescencia de los productos y la evolución de las reglas en los mercados internacionales.

Aun cuando las promesas de apoyo a la ciencia y a la tecnología mexicanas pudieran presentarse en el corto plazo, será necesario esperar un tiempo considerable para que estas áreas incidan en la modernización y el desarrollo de México.

En la actualidad, con o sin apoyo a la comunidad investigadora, hay quienes quisieran resultados inmediatos para resolver algunos de los problemas que les plantea la modernización, sin embargo, el rol de la ciencia y la tecnología tendrá que experimentar un proceso de reacomodo tanto en la mentalidad de la sociedad mexicana como dentro de la economía nacional.

Este proceso plantea, de antemano, el gran reto a que ya se enfrenta la actual administración: revisar detalladamente el aparato científico y tecnológico nacional para su "profunda transformación".

Tal acción implica grandes complicaciones, toda vez que requiere de seleccionar y priorizar las áreas estratégicas para el país y las ramas de la ciencia y la tecnología que colaboren con el avance de los rubros que se pretende impulsar.

Sin embargo, la estrategia gubernamental está más condicionada por la poca disponibilidad de recursos económicos que por los requerimientos reales de la nación.

Independientemente del retroceso de nuestra economía, muchas actividades se encuentran en receso y en espera de un pronto acuerdo con relación a las negociaciones de la deuda externa, específicamente aquellas a las que se ha prometido recursos frescos generados por la renegociación del débito.

En muchos de los rubros inmediatamente prioritarios en que se ha detectado la necesidad de reactivar la inversión para su desarrollo y modernización, se está llamando al capital extranjero para que participe; sin

embargo, este fenómeno demanda cambios legislativos y de estructura "similares a los que ocurren en otras naciones que quieren ser competitivas y han logrado pasar de un estado de subdesarrollo a otro de franco desarrollo".

Tales cambios se refieren a leyes o reglamentaciones en cuanto a inversión extranjera, derecho intelectual, patentes y marcas, tráfico extrafronterizas de información y servicios, políticas industriales y de estímulo fiscal, normalización, simplificación administrativa, etcétera.

Todo este proceso se vincula estrechamente con el reto planteado por las últimas administraciones gubernamentales en el sentido de conseguir inversión foránea, "sólo como complemento" y en los casos necesarios al 100 por ciento, que prometa nuevos desarrollos tecnológicos que coadyuven a la modernización.

Esta estrategia no es errónea si consideramos la carencia, insuficiencia y rezagos de nuestro país en materia de ciencia y tecnología, a pesar de que reconocemos la alta calidad de la investigación que se realiza en México.

En este contexto, uno de los grandes desafíos que ya ha sido planteado es "modernizar el subsistema de transferencia y asimilación de tecnología vinculado al comercio e inversión con el extranjero. Fortalecer la exportación de servicios, bienes e inteligencias nacionales".

Dentro de los perfiles del programa de gobierno 1988-1994, se indica que "para incrementar la capacidad de la ciencia y la tecnología en la modernización de la planta productiva se impulsará la participación de los productores de bienes y servicios de los sectores público, privado y social, en la identificación de sus necesidades y en la creación o fortalecimiento de los instrumentos que permitan atenderlas. Asimismo, se procurará incrementar la capacidad de vinculación de las instituciones de investigación y desarrollo a los problemas de los productores, mediante el estímulo a las acciones que la favorezcan, la reorienta-

ción de algunas vertientes de investigación institucional y el mejoramiento de las condiciones en que científicos y tecnólogos realizan su labor.

"Se requiere acelerar la transferencia de tecnologías útiles, eficaces y aprobadas en el exterior, apropiadas a las características de nuestra planta productiva y a las expectativas de nuestros recursos sociales".

De todo lo anterior destaca el impulso que se pretende dar a la participación de los sectores privado y social y a la vinculación de estos con la comunidad investigadora; sin embargo, la tendencia que prevalece en los industriales es la de seguir apoyándose en el extranjero.

Hay quienes opinan que no es necesario contar con la tecnología generada internamente, ya que, asegurar, lo importante es contar con la tecnología y ésta se posee cuando se puede determinar qué productos, cómo lo producimos y a quién se lo vendemos.

Sin embargo, en lo personal no comparto del todo con esta tesis, ya que uno de los grandes problemas de nuestro país se constituyó a partir de la compra indiscriminada de tecnología y asesoría extranjera. En cuanto a la adquisición de tecnología se han evidenciado notables errores: obsolescencia en los procesos adquiridos, deficiencias que impidieron una real adaptación a la realidad nacional, falta de asimilación y graves limitaciones para la innovación, compras de vinculadas de una buena formación de cuadros técnicos de alto nivel capaces de adaptar, assimilar e innovar.

En este contexto resultará muy interesante analizar la capacidad de nuestros empresarios para determinar qué producir, cómo producir y a quien vender, teniendo en cuenta la apertura comercial, las necesidades y condiciones de la inversión foránea, la presión de las negociaciones del débito externo.

Más interesante resultará el desochar la posibilidad de generar tecnología propia cuando recordemos la vertiginosidad con que cobran obsolescencia los nuevos productos tecnológicos y el tiempo de vida de un producto en el mercado internacional.

El Estímulo Tecnológico a la Pequeña y Mediana Industrias

Constituida como objeto de la política industrial, la pequeña y mediana industria se enfrenta a un reto lapidario: modernizarse o cesar. El drama para el país radica en que este tipo de empresa sostiene el empleo y el desarrollo regional.

El hecho de que ocupe el 35 por ciento del personal del sector manufacturero, y de que aporte más de una tercera parte del valor agregado en la industria de las cuatro entidades federativas más desarrolladas, indica por sí mismo la importancia estratégica de la pequeña y mediana industria.

Una de las vías de la modernización está en el modo de hacer las cosas. La apertura económica está produciendo la exigencia de normas de calidad estrictas, tanto por los requerimientos de los procesos mismos de fabricación, como por las exigencias de los consumidores. Esto es válido para la empresa que desea insertarse en la competencia de los mercados exteriores, y para la que cubre una porción del mercado interno.

El concepto de productividad ha rebasado el significado imperante de producir más bienes a los costos más bajos posibles, creado por el abuso del sistema proteccionista que nos hizo ignorar los avances tecnológicos. Ahora significa dar un mayor valor agregado a la producción, lo cual se traduce en la necesidad de mejorar los procesos existentes para los bienes conocidos, pero también significa propiciar la creatividad para concebir nuevos productos que satisfagan con mayor eficacia las necesidades sociales.

La búsqueda de la excelencia productiva es también la de la calidad. Es la llave maestra para entrar a las preferencias del mercado extranjero, y para mantener abiertas las del mexicano.

El estímulo tecnológico está previsto en el programa para la industria pequeña y mediana, en las nuevas leyes de fomento a la microindustria y de normalización, así como en las atribuciones de instituciones como el Conacyt. El programa establece la formación de diagnósticos, el uso de la fórmula de riesgo compartido que Conacyt opera, la formación de organizaciones de investigación, la promoción de bolsas de maquinaria usada y empleo de firmas de ingeniería y consultoría nacionales.

El nuevo marco jurídico de normalización y metrología crea condiciones e instituciones para elevar la calidad de los bienes de la pequeña y mediana industria. Estructurado para las nuevas condiciones de una economía abierta al exterior, establece los sistemas de unidades de medida, de calibración y de acreditamiento de laboratorios de prueba. Crea el Centro Nacional de Metrología, la Comisión Nacional de Nor-

malización, establece los términos y forma para el cumplimiento de las normas y el control de calidad de los productos.

La elaboración de las normas se realiza mediante un mecanismo participativo, en el que se da cabida a los órganos de investigación científica y tecnológica y, fundamentalmente, a los propios industriales. El cumplimiento queda regido por un grupo de disposiciones jurídicas referentes al control de calidad, la verificación e inspección y las sanciones.

Las normas oficiales podrán ser obligatorias, o no. Las primeras lo serán por el solo hecho de su publicación, y las segundas tendrán la utilidad de servir como referencia para determinar la calidad de los productos y servicios de que se trate.

Las normas oficiales tienen una doble aplicación: para los productos fabricados en territorio nacional, y para los que se importen al país. Esto debe impedir que artículos similares que se importen sean de menor calidad, ya que ello propiciaría una competencia desleal. El artículo 63 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, publicada el 26 de enero de 1988, establece que los productos que se encuentren en este caso deberán tal circunstancia previamente a su internación al país.

Existe una serie de servicios de apoyo a la normalización. Por una parte, está la certificación oficial de productos a solicitud del interesado y, por otra, la operación de laboratorios autorizados y la insuración del Premio Nacional de calidad. Las microempresas podrán hacer usos de instalaciones públicas acreditadas para el control de normalización y metrología.

Una innovación es la creación del Centro Nacional de Metrología, en torno del cual girará el fomento de laboratorios en todo el país, acreditados para prestar servicios de calibración a las empresas que lo requieran, a fin de mejorar sus controles de calidad.

Todos estos nuevos mecanismos de la política de ciencia y tecnología serán útiles, si el pequeño empresario no es capaz de adquirir cultura industrial. Es algo que creíamos abstracto y superfluo, hasta que llegamos la crisis y la apertura económica con el exterior. Afortunadamente, se va convirtiendo en un concepto claro: claro en propósitos, claro en la organización requerida y en la necesidad de la alta prioridad para la adquisición de conocimientos.

La cultura industrial significa conjuntar dentro de la organización productiva esfuerzos de administración, mercadotecnia e informática, asociados a los de carácter tec-

nico en sentido estricto. Consiste en aprovechar los avances de la microelectrónica, la biotecnología y los nuevos materiales que han producido una nueva generación de procesos, productos, formas de organización y estructuras de mercado.

Esta cultura permitirá reevaluar a la pequeña y mediana industria sus ventajas competitivas, en cuanto a flexibilidad de operación y capacidad para adaptar nuevas tecnologías, uso de materias primas locales, formación de capacidad empresarial y capacitación de mano de obra no calificada. Estas ventajas bien aprovechadas ofrecen amplias perspectivas en el mercado exterior, especialmente en las ventas a Estados Unidos y en la apropiación de los mercados locales de productos destinados a satisfacer necesidades básicas.

El esfuerzo público realizado no basta. Será necesario un apoyo mayor para fomentar programas privados, de formación, capacitación, investigación y adaptación tecnológicos. Es una tarea común que el Estado por sí sólo no puede sostener. Lo que sí debe sostener es la seguridad jurídica que otorgue confianza para la continuidad de los esfuerzos tecnológicos de las empresas, y un entorno que haga más atractiva la inversión productiva, que la especulativa.

La información proviene de ESTRATEGIAS ACTUALES, publicación mensual del Instituto Mexicano de Estrategias SC, organismo autónomo de investigación que analiza las políticas de gobierno, a través de la publicación Federal.

Para Superar la "Edad de Piedra" Tecnológica es Necesario que se Sacrifiquen Otros Rubros

Para que México pueda superar la "edad de piedra" tecnológica en materia de teleinformática, será necesario que se sacrifiquen otros rubros de acuerdo con las prioridades que se manejan en los objetivos del modelo de desarrollo nacional. aseguró Enzo Molino Ravetto, director de Servicios Informáticos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Además, consideró que el régimen regulatorio de las telecomunicaciones en nuestro país tiene que ser objeto de revisión, de tal manera que adquiera una mayor flexibilidad y no se constituya en una barrera para avanzar.

En este sentido, manifestó que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes debe dejar de ser una dependencia meramente regulatoria para adquirir una visión comercial que, incluso, pudiera permitir mayores ingresos al gobierno para apoyar más ampliamente las demandas financieras que se requieren para impulsar el desarrollo de las telecomunicaciones y la informática.

El rezago que continúa presentando México en estos campos, dijo, obedece a dos factores: por un lado, la crisis económica ha impedido la canalización de recursos suficientes y oportunos para el desarrollo de este sector; por el otro, el avance tecnológico de las naciones desarrolladas ha sido brutal e impide que nuestro país pueda reducir la brecha que lo separa de los grandes centros tecnológicos a pesar de los esfuerzos.

Por otro lado, estudios del Conacyt demuestran que las nuevas tecnologías de la información no sólo han tenido más impacto en los últimos 20 años que ninguna otra jamás desarrollada, sino que incluso seguirán teniendo y a una velocidad aun mayor que en el pasado.

Diversos análisis indican que en nuestro país la canalización de recursos para la inversión en telecomunicaciones ha descendido en forma paralela a los necesarios ajustes impuestos por la crisis económica. Sin embargo, tal situación no es privativa de México, ya que se ha demostrado que en otras naciones en vías de desarrollo la reducción presupuestal para la investigación se ha reducido por el efecto de las políticas económicas generales y antiinflacionarias tendientes a mejorar su economía.

En México, según datos proporcionados

al candidato del PRI a la Presidencia de la República, Carlos Salinas de Gortari, en Monterrey, en el bienio 1984-1985, el gasto nacional en actividades de investigación y desarrollo en telecomunicaciones fue cercano a los 20 millones de dólares, cifra que representa el 1 por ciento aproximadamente del presupuesto de algunos laboratorios de países desarrollados.

Por otro lado, se considera que en México existe un investigador por cada 4 mil habitantes, lo que multiplicado por una población de 80 millones arroja un total de 20 mil investigadores en todo el territorio nacional.

De acuerdo con los estudios, menos de mil personas se dedican en el país a tareas de investigación y desarrollo en el área de las telecomunicaciones, lo que implica que sólo alrededor del 5 por ciento del total de investigadores con que cuenta la nación se abocan a estas tareas.

No obstante, la comunidad investigadora ha tenido que encauzar su actividad profesional hacia otros rubros e incluso fuera del país por las bajas percepciones salariales y restricciones en los apoyos de diversos tipos necesarios para sus labores, por lo que se prevé un descenso o una disminución en el número de investigadores dedicados a este campo.

Por lo anterior, el director de Servicios Informáticos del Conacyt consideró que una mayor intervención del capital privado en las empresas de telecomunicaciones mexicanas puede ser benéfico, sin perder de vista la posibilidad de una mayor intervención de las empresas multinacionales pero bajo un régimen regulatorio eficiente que proteja la soberanía nacional y propicie la asimilación de la tecnología.

Por otro lado, la Academia Mexicana de Informática, al referirse a las telecomunicaciones ha señalado que es obvia la importancia de contar con elementos que permitan a nuestro país participar en el nuevo ámbito informativo y de transmisión de datos.

De acuerdo con esta organización, en nuestro país existe un requerimiento cada vez mayor de la comunicación entre equipos de cómputo, por lo que debe promoverse en forma eficiente y económica los servicios que presta la Secretaría de Comu-

nunicaciones y Transportes para la transmisión de datos en México y aprovechar el potencial del Sistema de Satélites Morelos para apoyar la teleinformática.

Gracias a esta acción, la utilización de este tipo de servicio será accesible a un número mayor de empresas y de usuarios en el futuro cercano.

La Tecnología de "Punta", un Sueño Para México

La permanencia de serios problemas estructurales en México anula paulatinamente las posibilidades y esperanzas de avanzar en la generación de tecnología "de punta", por lo que el país camina, con paso firme y sostenido, hacia un siglo XXI lleno de baches tecnológicos y con irreversible y total dependencia externa, si no se actúa de inmediato.

En realidad, este domingo desperté de muy buen humor, pero hice mal en recordar la advertencia del director de uno de los principales centros de educación superior en México, en el sentido de que los problemas financieros impuestos por la crisis han imposibilitado a los mexicanos para crear tecnología de vanguardia.

"No podemos sustenernos al influjo y control de los países altamente desarrollados, y estamos conscientes de que es ilusorio suponer que esto sería posible", dijo Raúl Talán, director del Instituto Politécnico Nacional, el pasado 28 de mayo en el Simposio sobre Necesidades del Sector Productivo.

El director del IPN se ha caracterizado durante su gestión por reburrir las entrevistas; por ello, cuando habla en un acto público, como en esta ocasión, es necesario analizar sus palabras para conocer la situación y el pensamiento de la institución que dirige.

En su realismo profundo, descartar la posibilidad de crear internamente tecnología de vanguardia anula no sólo las esperanzas de seguir como país independiente y soberano, sino que echa por tierra cualquier sueño de reducir la brecha que nos separa, como país en vías de desarrollo, de los principales centros tecnológicos mundiales.

Si las declaraciones vinieran de un investigador, podríamos pensar que se trata de presiones para que el Sistema Nacional de Investigadores se desvíe de sus objetivos, como diría Salvador Malo. Sin embargo, la realidad es que tal verdad viene, no de más ni nada menos, que de Raúl Talán.

Las perspectivas, en este sentido, no pueden ser más desoladoras, sobre todo si fundamos nuestras esperanzas en que algún día y en algún lugar, sin unificación firme de intereses entre las naciones del Tercer Mundo y sin esfuerzos internos, los países desarrollados nos proporcionen condiciones favorables para desarrollarnos y disminuir el control que imponen sobre todo proyecto tecnológico en las áreas de vanguardia.

La campaña de advertencia la sonó el director del IPN, pero habló con seguridad:

"Sabemos que no vamos a poder competir, ni en ritmo ni en capacidad de financiamiento, para crear tecnologías de punta".

El dirigente de la institución cuyo lema es "La Técnica al Servicio de la Patria" habló de un "maridaje" con los países del cual se obtienen técnicos; de consolidar programas de inversión y formar mejores recursos humanos, de tal manera que ese "maridaje trascienda sin opresión".

Ello habla de convertir al país en un México maquilador, con la aclaración de que ser maquilador no es del todo negativo; pero sin recursos humanos suficientes en cantidad y calidad, ¿cómo será posible obtener ventajas?

Las estadísticas, en este sentido, continúan creciendo, y el país ya cuenta, en sus institutos tecnológicos, con un sueldo del 30 por ciento del personal docente con nivel de maestría.

Pero la realidad es que el problema es más profundo, y la pisa al descubrió el secretario ejecutivo del Sistema Nacional de Investigadores, Salvador Malo. Presumimos de tener en el país 25 investigadores por cada 10 mil habitantes; hay estadísticas que los reducen a sólo 2, pero resulta que no todos están haciendo investigación trascendental, y que sólo 3 mil 500 son considerados investigadores nacionales, por innumerables razones.

Aunado a lo anterior, Salvador Malo fue categórico al afirmar que ni en las mismas instituciones educativas se reconoce al investigador, y que por cada 30 personas que dicen que lo son, uno resulta ser en el mejor de los casos, ya que existen instituciones en donde, por cada 60 pseudoinvestigadores, uno sí lo es.

El dirigente del SNI denunció la existencia de vicios, errores, "aviadurías", falta de desempeño, etcétera; pero lo más preocupante es que "no existen mecanismos claros de evaluación del desempeño de los investigadores y de los académicos"... "Esto es un mal del mexicano; en muy pocas instituciones, en muy pocas actividades, se hace una evaluación real del desempeño", dijo.

Salvador Malo explicó que el SNI si evalúa, lo que para algunos lo convierte en "impopular"; "esto es remar contra corriente". El SNI aceptó el número de 5813 mil 500 investigadores de una planilla de solicitudes de 7 mil; la mitad cubrió los requisitos; el otro 50 por ciento no lo hizo o mostró incapacidad para hacerlo.

Las investigaciones y los resultados para permanecer en el SNI deben ser constantes, pero no es posible obtener resultados cada

año, porque las investigaciones siempre son de largo plazo. Esta es una de las razones que justifican a muchos investigadores que están trabajando y que no fueron incluidos en el sueldo.

Pero, además, el organismo, que busca estimular a esta comunidad, ha detectado complejos de grandeza y anhelo de prepotencia entre los solicitantes. El "vedetismo", afianzado en épocas de bonanza mediante la convisga "crea fama y échate a dormir", ya no funciona en etapas de crisis, en donde más que pensamientos galácticos, premios o reconocimientos "honoris causa" porque eres mi amigo y algo que lo mereces, son necesarias acciones concretas.

Debe quedar muy claro que no es el caso de todos los científicos y tecnólogos del país, sino de aquellos que sin trabajar buscan seguir sacando provecho de una imagen, y no de una actitud favorable para el país.

Sin embargo, también debe aclararse que en México existe mucha y muy buena investigación que se margina; trabajos que no encuentran la forma adecuada para conseguir salirnos además de que los investigadores se desvinculan por la derribo y forma en que se les incorpora a los centros de presencia en la mayoría de las instituciones de investigación científica y tecnológica.

El poder, desde el escritorio, se ha convertido en otra forma de "vedetismo"; la preocupación por la imagen personal del funcionario sobre el tiempo y necesidades de quienes sí trabajan y están dispuestos a ser evaluados en su desempeño.

¿Cómo podemos, entonces, saber con cuántos investigadores contamos realmente, si entre los cuantificados una mayoría no lo son? ¿Cómo podemos presumir de formar recursos humanos con niveles de progreso, si no hay evaluación efectiva? ¿Cómo podemos estar seguros de que no hay capacidad para generar tecnología de punta, si no estimulamos con seriedad y en forma adecuada las investigaciones?

La dependencia tecnológica crece incesantemente, pero no tenemos por que conjeturarnos definitivamente a no crear tecnología de vanguardia competitiva con la que se genera en el exterior; las limitaciones son muchas y muy diversas, pero la clave —le doy la razón a Raúl Talán— es la formación de más y mejores recursos humanos.

La advertencia de don Raúl no podemos desoírlo, es una realidad dolorosa a la que nos conduce la falta de visión del futuro y la permanencia de prácticas obsoletas.

México y la Revolución Tecnológica

Miguel Angel Torres Solís

Durante las semanas pasadas, hemos explorado en este espacio, algunos de los rasgos más característicos de la Revolución tecnológica, que tantas y tan profundas transformaciones ha inducido en las economías del mundo contemporáneo. En virtud de dicha revolución tecnológica, los países desarrollados han logrado consolidar su proverbial fortaleza en determinadas áreas productivas; recuperar el terreno perdido en otras y generar algunas nuevas fundadas en los avances de tecnologías de punta, tales como la telemática y la microelectrónica entre otras. Es evidente que el vertiginoso ascenso económico de otros países recientemente industrializados, obedece en buena parte a la utilización consistente de sus ventajas comparativas, por un lado, y a sus esfuerzos por dominar tecnología.

En ambos casos extremos, la incidencia de la tecnología ha sido el elemento clave para optimizar los factores de producción y desarrollar nuevos modelos de organización y de estructuras industriales, así como para introducir nuevos procesos y nuevos productos.

La tecnología plantea cambios en extremo acelerados, que tanto en países avanzados como en aquellos rezagados, afectan la urdimbre política, económica, social y cultural de sus respectivas realidades, forzándoles a tratar de asimilar dichos cambios lo mejor posible.

Sería un asunto harto engorroso, enumerar exhaustivamente la naturaleza de dichos cambios. Baste señalar que si sumamos los avances relativos a la microelectrónica, la informática, telemática, biotecnología y lo referente a nuevos materiales, no existirá alguna área de actividad productiva tradicional o moderna, ni renglón de servicios o de entretenimiento, que no haya sido modificado sustancialmente.

Al pues, el influjo tecnológico haya transformado desde la agricultura y las actividades extractivas, hasta la salud, los transportes, la información, la industria, la educación y el medio ambiente, todo lo cual supone cambios en el empleo e ingresos; la organización, la política y, por supuesto, las actividades de comercio exterior.

En el marco de todos estos avances, cambios y demás parafernalia tecnológica, que son más evidentes en los países desarrollados que en, digamos países como el nuestro, surge la interrogante de qué es lo que puede hacer México en este contexto, para lograr niveles crecientes de competitividad y modernización.

El problema, sólo de anunciarlo produce vértigo; ya que posee una serie de ramificaciones imbricadas unas en otras, ala manera de un complejo laberinto. Sin embargo podemos aventurar, echando mano del sentido común, que si es la tecnología uno de los elementos totales para lograr dichas expectativas, luego entonces México debe encaminar sus esfuerzos a tener un dominio creciente en materia tecnológica. La razón de ello, está resultando más clara, conforme se avanza en la difícil lucha contra la recesión económica y en el proceso oportunista. En efecto, no basta el fundar todas las esperanzas en las ventajas comparativas de contar con una fuerza laboral abundante y barata, ni en los recursos de materia prima, toda vez que dichas ventajas comparativas están perdiendo validez

en el sistema económico mundial. Un estudio reciente del FMI, calcula que la demanda de materia prima, ha declinado a razón de un 1.5% anual desde 1900 (en tiempos de paz), esto significa que para producir una unidad de producto industrial, cualquiera que éste sea, se requiere hoy por hoy de, cuando mucho, dos quintas partes de la materia prima que se necesitaba en 1900. Esta declinación del 60% o más, en la demanda mundial de materia prima, se explica por escasez relativa y crisis de energéticos, si, pero principalmente por un consistente alejamiento de los procesos y productos industriales intensivos en materia prima, en favor de las tecnologías de punta que logran más con menos y generan nuevos materiales sustitutos.

Lo anterior es fácilmente observable en los automóviles, que sustituyen acero por fibra de vidrio, plásticos y cerámicas, así como en la biotecnología que reemplaza el azúcar por ciertas glucosas industriales de nombre impronunciable.

Por otra parte, debemos atender al hecho de que la fuerza laboral abundante y barata, también está dejando de ser una ventaja comparativa o al menos así se manifiesta como tendencia histórica.

En efecto, las características del comercio internacional son proclives a favorecer las industrias intensivas en conocimientos. Los cruzos manufactureros de algún componente electrónico complejo, por ejemplo, recaen en órdenes de hasta un 70% sobre el conocimiento (investigación, desarrollo y prueba) y tan sólo un 12% sobre el trabajo. De aquí habremos de inferir que los costos totales del proceso automatizado, serán cada vez más inferiores a los costos laborales por bajos que éstos sean, toda vez que la automatización elimina los costos

ocultos (pero reales) del "no trabajar", deficiencias de calidad u otras complicaciones operativas.

Las tecnologías modernas suponen la automatización y el empleo de robots en los procesos industriales, que reducen la demanda de mano de obra no calificada, por las exigencias de calidad, flexibilidad, oportunidad e interdependencia que plantean las nuevas reglas de los mercados internacionales.

Muy ante todo, nuestro país debe ser efectivo pragmático y creativo, a efecto de que su reacción no introduzca mayores males que los que se pretenden resolver. Lo cual, por supuesto, no significa que deba abstenerse de participar en la dinámica tecnológica. Dinámica que ningún país puede ignorar, aunque así lo quisiera.

México debe entender que la tecnología se ha convertido en una nueva herramienta del poder internacional y del predominio económico de unas naciones sobre otras. Buena parte de lo que nuestro país haga para salvaguardar su autonomía o soberanía, radica en la forma en que responde al reto tecnológico.

En 1987 Corea dedicó el 2.2% del PIB en investigación y desarrollo tecnológico (México gastó cuatro veces menos) y para el año 2001 su meta es 5% (muy superior al de cualquier país avanzado); actualmente existe en Corea una proporción de cinco científicos por cada 10,000 habitantes (cinco veces más que en México). Corea es la economía número doce en el mundo y su PNB per cápita es hoy día de 2,800 USD, cuando apenas hace veinticinco años era de 90 USD. En 1986 las exportaciones de ese país representaron el 35% de su PIB, mientras México obtuvo cifras de exportación de 16% para ese mismo año.

Hace treinta años, Corea era un país cuarenta y cinco millones de habitantes y una población debía incluir corteza de árbol en su dieta diaria y cerca del 80% de ella, vivía en el campo. Hoy es una potencia industrial preocupada por contar con 4,000 doctorados, para el año 2001 y repatriar 2000 técnicos y científicos emigrados. Sé que toda comparación resulta odiosa, pero en este caso puede ser enriquecedora. No estamos hablando de Japón, USA, la CEE o, quizá, la URSS; estamos viendo el caso de un país que hasta hace poco era una nación en vías de desarrollo, comparativamente mucho más subdesarrollada que México y que hoy es una muestra rugiente de los nuevos PIB'S del Sudeste Asiático.

México Será Dueño de su Industria con una Tecnología Propia

La situación económica por la que atraviesa el país ha remitido, entre otras cosas, pensar en lo que para que México pueda responder a la competencia internacional y continue siendo dueño de su industria, la tecnología tendrá que ser un elemento más a concertar para alcanzar el éxito que otras sociedades ya han logrado.

Uno de los aspectos más importantes es que, aun con reservas al cambio, el sector industrial del país ha reconocido que sin un aparato propio de desarrollo tecnológico poco lo que puede lograr la industria mexicana.

Todo ello se manifestó el pasado miércoles 14 de septiembre, cuando el presidente Miguel de la Madrid clausuró los trabajos del Congreso llamado "El desarrollo industrial de México: cambio, reto y oportunidad", que organizó la Concanin, con motivo de su septuagésimo aniversario.

Más tarde que temprano ha resultado plausible, y debe de reconocerse el hecho de que los industriales habrán ya de abandonar "viejas actitudes" al proponer lanzarse a la búsqueda del desarrollo tecnológico propio. Al mismo tiempo insisten en que haya una revisión de la política de apertura comercial.

Lo que también se ha evidenciado es que, como a un niño malcriado, el necesario castigo ha dado mejores resultados que la protección, al obtener una nueva visión de los requerimientos de su futuro desarrollo.

Pero al parecer, los industriales tienen razón en cuanto a que el castigo ha sido exagerado, al alcanzarse en México un promedio arrojado al mismo nivel de los países desarrollados.

En el acto de clausura del mencionado congreso, Vicente H. Bortoni, presidente de la Concanin, destacó ante el jefe del Ejecutivo que los países desarrollados superan al nuestro en varios factores: "infraestructura moderna, tecnología, tradición cultural, tradición comercial y peso político en el contexto de los mercados mundiales. Con estos países se nos ha lanzado a competir con una apertura indiscriminada que en el mediano plazo no podemos sostener".

En este sentido, cabe aclarar que la industrialización protección que durante décadas se dio a la industria, tampoco era ya soportable: ante un mercado internacional que evolucionaba aceleradamente.

Los resultados y riesgos de esta "malcriadéz" son ya evidentes y no sólo abucan en la posibilidad de que muchas industrias se queden en el intento de modernización, sino que incluso la dependencia de la nación se profundice por el grave rezago que registra México en tecnologías de vanguardia.

Indudablemente que la situación actual ya no es la misma que hace 70 años. La aceleración sin precedente del progreso técnico en materia de telecomunicaciones e informática, marcan

un gran desventaja para nuestro país en el contexto internacional y son elemento que da a las naciones desarrolladas, feses para pretender un mayor control sobre las naciones del Tercer Mundo y limitar su avance tecnológico.

En este sentido, Vicente H. Bortoni tiene mucha razón al asegurar que poco alcanzará la industria sin un aparato propio de desarrollo tecnológico. México difícilmente logrará recuperar el terreno y las ventajas comparativas ya perdidas en décadas de guerra. Sin embargo, se habla de cambiar actitudes y habrá que esperar a que estas intenciones se concreten.

Para ello, durante el mencionado congreso de tocaron diversos puntos: La apertura comercial, la modernización industrial interna y externa, la revolución tecnológica. Y se asumieron retos: enfrentar la apertura y la modernización, cambiar actitudes, apoyar al sector investigador e impulsar la infraestructura tecnológica. Todo sólo a cambio de que la industria quede en manos de los mexicanos.

Pero con todo ello, el objetivo de avanzar en materia industrial requiere de iniciar un compromiso de grandes magnitudes y el presidente Miguel de la Madrid así lo manifestó: "La inversión extranjera y la absorción de tecnología como elementos complementarios". Más adelante aclaró que el avance industrial del país seguirá siendo elemento clave para el desarrollo futuro de México, pero que tendrá que ser "el resultado de un esfuerzo conjunto, de preferencia concertado entre los distintos sectores de la sociedad".

Esta tendencia también fue aceptada por los industriales. Luis G. Carbón, vicepresidente de la Concanin, dijo que "en México deberemos los distintos sectores de la sociedad, como un todo, concertar y definir responsablemente las rutas a seguir que nos permitan alcanzar el éxito que ya otras sociedades han logrado".

Nuevamente se habla de concertación, pero habría que de finir la extensión y limitaciones de este concepto: a quién favorece y a quién sacrifica.

Lo anterior, sobre todo si tomamos en cuenta que décadas de industrialización no fueron suficientes para que la industria nacional aprendiera a caminar por sí sola. En primer lugar fue apoyado el proceso de industrialización sobre el producción de otros sectores como el agrícola, luego la protección castrava que, entre otros males, trajo consigo la monopolización. Hoy, ante el castigo, los industriales advierten: "Sin embargo, es necesario reconocer que el sector industrial no puede por sí sólo ganar esta batalla. Se necesita la evolución integral de la sociedad. Ya se ha dicho en otros foros que de hoy en adelante la competencia del futuro será a nivel de países. Aquellas sociedades que mejor se preparen y preparen serán las que marquen la pauta, las que impongan sus condiciones".

Sin embargo, ya no resulta tan sencillo hablar de naciones sobre naciones para lograr el control del comercio, la tecnología, la economía o de la política. La Revolución Tecnológica hoy advierte la presión ejercida por la formación de bloques de naciones ncas sobre la debilidad atada de las naciones del Tercer Mundo.

El vicepresidente de Concanin también dijo que "se vuelve urgente e indispensable complementar la inserción de México en los contextos del comercio exterior con políticas integrales de desarrollo industrial de largo plazo que definan el mínimo horizonte que el industrial requiere para invertir. Políticas que apoyen determinadamente el desarrollo tecnológico y su concreción inmediata con la educación técnica".

Hasta aquí pueden observarse diversos sectores viables para la concertación: gobierno, industriales, obreros y el ramo educativo. La necesidad de vincular la investigación con las necesidades de la industria, sueño de muchos con pocos alcances por el momento, pero que ya se tomó en cuenta como elemento primordial del cambio.

"No debemos soportar más la mediocridad. Tenemos que superarla y llevar a nuestro sistema educativo a niveles de excelencia, si queremos desarrollar definitivamente a la nación", enfatizó Bortoni.

Indudablemente, la concertación en materia de desarrollo tecnológico, puede ser un elemento que permita a México superar viejos vicios e impulsar un desarrollo en cuenta las ventajas que ha provocado la miopía de muchos años. Obviamente, la concertación es una necesidad ante el apremio del avance internacional, pero para alcanzarla se requiere de tomar en cuenta verdaderamente las demandas sociales.

En México nuevamente se habla de concertar, pero en este caso para lograr el avance de la industria nacional, y en este marco se menciona como elemento prioritario a la "tecnología propia". Factor que por fin se toma en cuenta para lograr una diversificación del mercado de mercancías en el contexto internacional, cuando las grandes naciones desarrolladas ya están buscando influir fuertemente en el área de los servicios, mismo que puede servir como elemento de presión para lograr concesiones en las primeras.

México presenta una gran desventaja del binomio apertura comercial y modernización industrial sin tecnología propia. Dos factores que se aplican como castigo en momentos en que el factor esencial del cambio estructural, la tecnología, proviene principalmente del exterior. No obstante, puede ser más viable aplicar a tiempo medidas de corrección que de castigo, por lo que otras sociedades están logrando y la nuestra no.

México, Cuenca del Pacífico y Modernidad

Los países de la Cuenca del Pacífico están viviendo profundos cambios de indisputable modernidad; en Asia existe una verdad que es imposible desconocer: Japón es el acreedor más importante de todo el planeta, su Producto Nacional Bruto alcanza los 2 billones 400 mil dólares; los de Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur suman en conjunto unos 279 mil millones. Tailandia, por las impresionantes inversiones estadounidenses, estará muy pronto en el nivel de los otros cuatro dragones, su crecimiento económico a fines de este año se estima en 6.8 por ciento. El año pasado, muchas empresas japonesas comenzaron sus operaciones en Tailandia, el nuevo dragón asiático; de 68 empresas maquiladoras existentes en ese país, sólo 15 son europeas, 11 de Hong Kong y 10 estadounidenses. ¿Por qué la inversión norteamericana es muchas veces superior en Asia, a la realizada en México y todo el continente Latinoamericano?, es la pregunta que se hacen los propios empresarios asiáticos en estos momentos.

A fines de este año, la Inversión Extranjera Directa (IED) de Japon en México alcanzara los mil 600 millones de dólares, ante los mil 170 millones invertidos en 1977, lo que representará 5.6 por ciento de los 22 mil millones invertidos hasta la fecha en nuestro país. México, después de Estados Unidos y Alemania Federal, ocupa el tercer lugar de las inversiones extranjeras de Japon. A sabiendas de que Japon importa 100 por ciento del petróleo que utiliza, nuestro país tendrá una relación económica más estrecha con esa potencia por medio del Proyecto Petrolero del Pacífico, pero corre-

mos el riesgo de cambiar nuestra dependencia de Estados Unidos por la del Imperio del Sol Naciente.

Por otra parte, Japon como primer acreedor mundial se niega a tener un trato bilateral con México, país que es uno de sus primeros deudores. En turismo, las cifras no son halagüeñas; de un total de 6 millones de turistas que visitan México anualmente, sólo 60 mil son japoneses. Sin embargo, las relaciones México-Japón no deben enfocarse al plano económico exclusivamente, puesto que todas relaciones económicas siempre encubren relaciones de poder, y eso es lo que debemos estar atentos.

Detrás de estos seis dragones (Japón, Hong Kong, Singapur, Taiwan, Corea del Sur y Tailandia), siguen de cerca Malasia, Filipinas, Indonesia y la República Popular de China, cuyo PNB en conjunto es de 507 mil millones de dólares. México no puede ignorar que está en el vértice de países con un gran índice de modernidad, sobre todo cuando 7 mil kilómetros de litorales mexicanos son parte estratégica de la Cuenca del Pacífico; en los últimos cinco años, Corea del Sur tuvo un crecimiento del PNB de 10.1 por ciento; Taiwan, 9.1; Singapur, 8.7 y Hong Kong, 7.3 por ciento.

La Cuenca del Pacífico, que se integra por alrededor de 50 países, está poblada por más de la mitad de la población del planeta y genera más del 50 por ciento del PNB mundial, resguardando el 21 por ciento de las reservas probadas de petróleo del orbe, 50.0 aproximadamente de las reservas de

carbón, gas natural y uranio; 87.0 del caucho, 70.0 de las de algodón y 63 por ciento de la lana de toda la tierra. Además, 50 por ciento del comercio mundial se realiza en esta controvertida región del orbe.

Uno de esos dragones, Corea del Sur, con 42 millones de habitantes, 120 mil millones de dólares de PNB, 2 mil 850 dólares por habitante y 10.1 por ciento de crecimiento económico, ha logrado índices de alfabetización sumamente sorprendentes: 92 por ciento de los coreanos saben leer y escribir. La deuda externa coreana estimada en 35 mil millones de dólares, no ha sido un obstáculo, pues las divisas obtenidas de un modelo de desarrollo basado en las exportaciones, permite hacer frente a los compromisos con la banca acreedora internacional y redistribuir la riqueza como norma de control político. Todo es sorprendente en los países de la Cuenca del Pacífico, sobre todo en Corea del Sur, donde el comercio que introduce divisas a su país es tan respaldado por el propio gobierno que le dispensa el pago de impuestos. Se puede decir que, frente al trabajo que a nivel mundial se trata de evitar se consuma en 24 horas, este se realiza en Corea del Sur como que la obra de cada día de trabajo es de 12 horas al día. Si los mexicanos nos sorprendemos de los coreanos, más se sorprenden éstos de los japoneses, que sólo cuentan con los días de descanso; pero la productividad aplicada a eventos jornadas de trabajo y la innovación han sido los pilares básicos de la modernidad industrial en estos países de la Cuenca del Pacífico.

Cuenca del Pacífico: Reto Comercial Para México

La Cuenca del Pacífico representa hoy en día uno de los desafíos comerciales de México, ya que tiene que afrontar la fuerte competencia de los países recientemente industrializados de la región, que tratan de llegar al mercado tradicional para sus exportaciones, Estados Unidos.

A pesar de que México mantiene relaciones con los países que conforman la región, esto no necesariamente se ha traducido en una diversificación activa de las relaciones comerciales. Actualizarse las dos terceras partes del intercambio comercial de nuestro país se concentran en Estados Unidos, en vista de esto si se desea ampliar las opciones comerciales es imperativo impulsar el desarrollo del nivel de competitividad que permita al país penetrar, además del mercado norteamericano, los de los países miembros de la Cuenca del Pacífico.

Los países del sudeste asiático tienen en Estados Unidos a su principal cliente comercial, el panorama de esta competencia se presenta a un nivel bastante equitativo dado el desarrollo tecnológico e industrial de estos países. Sin embargo, el tratar de insertar a México dentro de este mosaico tecnológico puede tener sus beneficios, ya que los niveles de la competencia adquieren un tono bastante desequilibrado.

El nivel de competitividad de un país se define con base en las ventajas comparativas que pueda presentar. De esta forma la tecnología, la mano de obra calificada y las grandes inversiones en la investigación, así como en la aplicación de ésta, son los factores que contribuyen a elevar el nivel de producción, calidad y por tanto la competitividad de los países que impulsan este tipo de desarrollo industrial en los mercados internacionales.

La alta tecnología es una de las principales ventajas comparativas de los países del sudeste asiático. El impulso que recibieron obedeció principalmente a las recomendaciones que planteó la política de reestructuración industrial en estos países, la cual adoptó el modelo industrial orientado a las exportaciones.

Además de impulsar un modelo orientado hacia afuera, uno de los objetivos fue el de constituir una estructura industrial más autónoma que redujera la dependencia tecnológica respecto al exterior.

Este proceso ha tomado forma en la industria ligera de los países del sudeste asiático con la sustitución de la maquinaria obsoleta por equipos de "punta", con la introducción de la automatización, así como la puesta en práctica de nuevos métodos de gestión administrativa.

En la industria manufacturera se ha traducido en la canalización de inversiones en las líneas de

producción con tecnología sofisticada y en la mano de obra de nivel elevado.

Es así que los países de la región se dirigen a ritmo acelerado hacia una especialización en donde la electrónica y la informática ocupan un lugar preponderante. Esta importancia se acentúa por el hecho de que ambas ramas tienen un consumo de energéticos bastante bajo, lo que disminuye su vulnerabilidad frente a las fluctuaciones del mercado mundial de energéticos.

Las ramas estratégicas de los países de reciente industrialización en Asia (Nics) son: en Corea del Sur la química fina, semiconductores y computadoras; en Singapur los equipos médicos, computadoras, circuitos integrados, máquinas herramientas automatizadas, servicios financieros y las telecomunicaciones. En Taiwán las máquinas electrónicas, de precisión, automáticas, la informática y finalmente en Singapur la electrónica.

La cantidad de recursos que canalizan estos países a la investigación y desarrollo se refleja en la existencia de numerosas instituciones y centros dedicados únicamente a este objetivo, así como en el mejoramiento de la tecnología de producción.

Como muestra de lo anterior se encuentra Corea del Sur. De acuerdo a la Comisión para la Promoción del Comercio Exterior, Corea del Sur en el período 1987-1991 un aumento en los gastos de investigación y desarrollo de un 2.2 por ciento en 1986 a 2.5 por ciento del PNB en 1991, lo que equivale a mil 800 millones de dólares aproximadamente.

Por su parte, Estados Unidos destinó en 1985 el 2.70 por ciento del PNB a investigación y desarrollo tecnológico, lo que equivale a 106 mil 600 millones de dólares; Japón destinó en 1984 unos 30 mil 217 millones de dólares equivalentes al 2.99 del PNB.

En contrapartida, México solamente destinó el 0.6 por ciento del PNB a la investigación y desarrollo, es decir tan sólo 600 millones de dólares, una cifra equivalente apenas a la tercera parte de lo que destina Corea a este fin.

Esta situación ha repercutido seriamente en el nivel tecnológico del país y en el grado de calificación de la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, la falta de innovación tecnológica ha estancado la productividad de la industria y causado pérdidas considerables en términos de competitividad a nivel internacional.

La única alternativa que se presenta para México frente a los Nics de Asia es utilizar como ventaja comparativa los escasos elementos que posee como son: mano de obra barata, ubi-

cación geográfica, una estabilidad política que garantice el abastecimiento de materias primas estratégicas, el nivel de subvaluación de la moneda mexicana que permite que las exportaciones mexicanas sean más competitivas en términos de precios.

La carencia de innovación tecnológica y en consecuencia la falta de competitividad, se ha reflejado también en la estructura del intercambio comercial con los países de la Cuenca del Pacífico. Los principales productos que México exporta hacia la región son petróleo, productos manufacturados como las autopartes y algunas materias primas elaboradas y semielaboradas. Por otra parte, nuestro país importa maquinaria, equipos, alimentos y productos intermedios de los países industrializados de la región. A su vez también adquiere equipos electrónicos y de precisión de los países del sudeste asiático.

Cabe mencionar que los términos de intercambio con la comunidad del Pacífico han sufrido cambios significativos. El deterioro de los precios del petróleo a nivel internacional ha provocado que nuestro país tenga que aumentar sus ventas de hidrocarburos para cubrir las importaciones provenientes de estos países. Además, el intercambio se perfila bastante desfavorable para México, ya que por un lado se ofrece un recurso estratégico a precios considerablemente bajos y por otro se adquiere maquinaria y equipos a costos bastante altos.

A pesar de que uno de los objetivos que ha prevalecido en la política exterior mexicana es el de diversificar las relaciones comerciales del país, las posibilidades de que ésta se realice con los países de la Cuenca del Pacífico son aún bastante remotas.

Por lo menos a mediano plazo, los dos problemas que impiden que las exportaciones mexicanas penetren y aumenten su volumen en el mercado de esta región son:

—Las desventajas competitivas frente a diversos países del sudeste asiático, quienes poseen un mayor grado de especialización y nivel tecnológico más elevado.

—Las barreras proteccionistas en Japón y en los países del sudeste asiático.

Entre las alternativas que se presentan para México se encuentra la de tratar de conservar su mercado tradicional, Estados Unidos, ante la acometida exportadora de Japón y los Nics del sudeste asiático.

Propone modernizar la industria con un Programa

SAN LUIS POTOSÍ, SLP., 14 de abril. Carlos Salinas de Gortari propuso hoy aquí, un programa de modernización industrial basado en nueve puntos, orientado a la recuperación del crecimiento económico, y el mejoramiento de los niveles de vida Estaria sustentado —dijo—, en una acción ágil y promotora del Estado,

en la alianza sólida y permanente con los obreros, y la concertación de compromisos reales con los empresarios.

Las circunstancias, añadió, "nos permiten asegurar que contamos con las bases necesarias para comenzar este programa, que permita consolidar a nuestra industria como el factor primordial del dinamismo y del mejoramiento cualitativo de la economía mexicana".

El aspirante presidencial priista dijo durante una reunión del ILEDES sobre modernización industrial, que entre los nueve puntos de su propuesta, resaltarán los de apoyar fuertemente la reevaluación que los propios empresarios han hecho de su función para convertirse esencialmente, en innovadores, y fomentar una industria vinculada estrechamente con el comercio exterior.

De acuerdo con sus proyectos, abundó, no deberá promoverse el establecimiento de empresas con base en la rentabilidad a corto plazo, o determinada por subsidios e incentivos fiscales. En cambio, aclaró, el impulso de empresas se dará con la remoción de obstáculos al sector industrial.

El candidato presidencial priista enfatizó la necesidad de lograr una modernización industrial con base en la competitividad, pero no fomentando los salarios bajos porque esta etapa "hay que superarla pronto".

La política de bajos sueldos no puede ser permanente, porque tampoco es viable ni es justa.

En la reunión intervinieron, inicialmente, funcionarios, industriales y directivos de trabajadores, y el aspirante a la primera magistratura solicitó, después, comentarios a varios de los presentes. Jesús Silva Herzog, ex secretario de Hacienda, comentó que en el próximo sexenio el país

atravesará un entorno económico mundial cada vez más adverso, lo que impondrá mayores esfuerzos a la sociedad mexicana.

Entre los factores que contornarán esta perspectiva, agregó, están las presiones de la baja en los precios de las materias primas, y la escasez de recursos humanos. La disminución en el ritmo de crecimiento en las naciones industrializadas, influirá en nuestra país, aseguró.

NO HAY RETRAGO EN TECNOLOGÍA

México, dijo el abanderado priista en su discurso, nunca ha quedado al margen de la gran transformación tecnológica mundial, tanto por la acción gubernamental como por la nueva mentalidad de los industriales, y el respaldo del sector obrero.

A pesar además que el ritmo de modernizar la planta productiva, involucra a todos los sectores del país, va que es "una tarea de emergencia nacional" y tiene que basarse, asimismo, en el aumento de la calidad de los productos mexicanos.

"Concebir, fundar y expandir empresas, es esencial para la diversificación y consolidación de nuestra capacidad productiva; descubrir oportunidades y necesidades no satisfechas; adoptar nuevas y concretar acciones diversas; alentar la participación y asegurar la retribución justa, es la tarea de un empresario moderno", precisó.

Igualmente, señaló que en una economía mixta como la mexicana, la acción de los empresarios privados o sociales "debe tener como contraparte una acción ágil del Estado, que oriente y apoye a iniciativas, que evite límites innecesarios o políticas impositivas de asignación de recursos, que actúen por inhibir la creatividad social".

Otros puntos del programa propuesto por el candidato se refieren a dar est

bilidad, estabilidad o permanencia a las políticas de fomento; impulsar la formación de recursos humanos; eliminar trabas en la infraestructura; estimular la complementariedad entre grandes, medianas y pequeñas empresas.

Insistió: "El objetivo es la recuperación de la capacidad de crecimiento sobre bases sólidas, estables para generar empleos estables y bien remunerados, pero también elevar el nivel y la calidad de vida de los mexicanos, y avanzar en la construcción de una economía sólida, que nos permita acceder a una sociedad más justa".

Silva Herzog, ex titular de las finanzas nacionales, que inició su intervención con un lúcido "yo sé", que la invitación la San Luis Potosí era gratuita", auguró que, en los próximos años, la actividad económica en la mayoría de los países será "relativamente lenta", pero en México no se advierten factores que pudieran hacer pensar en una recesión.

Ante una audiencia ávida por escucharlo, el ex funcionario explicó que no se tendrán ya recursos externos en la misma proporción de que se dispuso en el pasado, lo cual obligará a elevar el esfuerzo propio y el ahorro interno. "El esfuerzo de los mexicanos deberá ser un motor mucho más importante de lo que ha sido en años anteriores".

REMUNERACION JUNTA

Al inicio de la reunión, funcionarios, empresarios y directivos sindicales expusieron el estado actual y las perspectivas de la industria nacional, y el señor Giliberto Muñoz Mosqueda adelantó que la industria crecerá por sí misma, como simple consecución de utilidades para el inversionista, no redunda a un desarrollo social sostenido armonioso y justo.

Comentó que si bien la industria crece, uno quiere que el país no ha dividido en

cierra de empresas y desempleo masivos, "se innegable que el peso de esta crisis ha caído en su mayor parte sobre las espaldas de los trabajadores, como se demuestra la pérdida significativa del poder adquisitivo de los salarios".

Por ello, la prioridad de un programa de modernización industrial deberá ser el atender eficazmente las necesidades materiales de nuestra población, "má a adelantarse a que a los prestamistas a quienes, para empreñar, les sobran los recursos".

Muñoz Mosqueda subrayó que la meta del sector obrero es que el trabajo ponga a su servicio al capital, no a la inversa, y más adelante se refirió a la participación del sector social en la economía. Para que éste se consolide dijo— es indispensable empujarse entre otras las siguientes acciones:

Reclamar el artículo 23 de la Constitución, regular e impulsar la capacitación administrativa y técnica de los cuadros directivos y medios; establecer una vinculación más estrecha entre los centros de educación superior y las empresas y proyectos del sector social; regular el acceso oportuno y suficiente al financiamiento, y apoyar la comercialización interna y exterior de los productos que genera este sector.

Julio Gutiérrez Trujillo, presidente del Grupo Industrial Conducmex, tocó el tema de la calidad industrial que obra como competencia a los productos nacionales en los mercados del exterior. México necesita y a dar un gran salto hacia adelante al "para hacer la calidad total", expresó.

Dijo que más ha habido de "desarrollo" que de "calidad" y que muchos de los errores de la industria mexicana consisten en no haberse dado cuenta de que el trabajo que el mismo trabajador en México como extranjero, se en un

Aclaró: "Pudo competir sólo o principalmente por el precio es sumamente arriesgado; es una ventaja muy frágil y frías mentes que quitan confianza en su calidad, a pesar de que sus monedas ya no tienen validez o considerables comisiones que manteniendo sus volúmenes de exportación y volúmenes de importación no se ingresó ya ha incrementado."

La calidad total debe ser, por tanto, el centro de fuerza de nuestra política de modernización industrial, ya que un país que produce con calidad es un país desarrollado y competitivo a nivel mundial.

Jose Gilra y Enrique García, en una ponencia elaborada conjuntamente, expusieron las dificultades que afrontan las empresas a consecuencia de la crisis y advirtieron que se incluyeron la tasa de inflación empresarial en los últimos años va a abaritar todas las ganancias históricas."

Desde 1982 señalaron, el producto nacional bruto ha disminuido 1.6 por ciento en absoluto y 13.4 por ciento per capita, además de que en este período, las ganancias financieras han disminuido de 30 a 10 por ciento en promedio. Precisaron: "Estamos perdiendo a una industria seriamente lastimada por las reducciones del mercado y las carencias de recursos que hace frente a la competitividad internacional a nivel de igualdad en una época en que, además, es probable que haya una recesión mundial..."

Ambos industriales, en su ponencia como ya también dijeron que la motivación del esfuerzo para la modernización industrial debe ser la competitividad. Se tiene que definir—abundantemente—son las ventajas comparativas en México que no pueden ser ni la subvaluación del peso ni la mano de obra barata, sino una mezcla adecuada de productos y servicios diferenciados, costos, productividad, calidad, comercialización, servicio oportuno y otras más."

Otros participantes en la reunión, entre ellos Fernando Quiroz, se refirieron a la enorme importancia que reviste el esfuerzo coordinador, que requiere ser consolidado, no obstante que en el mundo sólo nueve países concentran las exportaciones de manufacturas. Empero, también el intercambio de mercancías continuará creciendo", dijo Quiroz.

Eligió los rasgos positivos del Pacto de Solidaridad económica y subrayó que la modernización industrial involucra el despegue no sólo de la gran industria, sino además de la pequeña y mediana y en segunda instancia de la cooperación del ahorro y el ingreso real de la mano con la activación de la inversión. Por ello, el plan del mercado doméstico resultará de la expansión en el capital productivo que se derive de la propia apertura comercial. E inversión para exportación se traduce en más empleo."

PALABRAS DE SALINAS

El siguiente es el texto íntegro del discurso del candidato presidencial: Amigos asistentes a esta reunión:

El mundo está inmerso en una época de cambios rápidos y profundos en todos los ámbitos. En ellos, el sector industrial ha jugado históricamente un papel de la mayor relevancia. Ha sido, desde la Revolución que empezó en el siglo XVIII, la piedra de toque de nuestro tiempo.

La industria y, más que nada, la organización de la producción, ha transformado las cosas políticas, las conductas sociales, la forma de ver e interpretar y transformar el mundo. Su evolución no se ha detenido; por el contrario, cada nueva transformación ha multiplicado sus efectos, y ha vuelto más breves los lapsos que han mediado entre las innovaciones.

La revolución tecnológica que hoy vivimos, es parte de ese largo pero cambiante proceso, y llevará seguramente a nuevas etapas que apenas está reconociendo la generación actual. México no debe quedarse al margen; México no está quedándose al margen de esta gran transformación.

Si al inicio de esta década se pensaba que estratégicamente nuestras ventajas estaban determinadas por la disponibilidad de materias primas, de mano de obra abundante, y de un amplio mercado interno, hoy debemos entender, además, los grandes cambios que ya están ocurriendo y aceptarlos a los ojos de primera. Pero, sin duda, con un alto espíritu de justicia, los opiniones expresadas el día de hoy, manifiestan una clara convicción generalizada de que el progreso, los cambios en la economía, y en

particular, e incluso de aumentar las posibles ventajas a través de acciones, nos muestran que hay ya una nueva realidad en que los empresarios mexicanos, por lo que del lado del sector privado que hemos vivido y, también, una nueva responsabilidad y responsabilidad por parte de los trabajadores.

Las cifras que tenemos muestran la transformación que vivimos. En la década pasada, la relación entre que las inversiones y lo que produce la industria manufacturera, era apenas de un 70%. En el período 1981-79, en el año pasado se duplicó, es decir, se duplicamos el 50% de nuestra producción manufacturera.

Actualmente ya no se ve a los mercados internos y externos como separados, sino como un mercado. El cambio tecnológico, la globalización de la economía mundial, y la integración de bloques, que son complementarios en muchos aspectos, han modificado en forma radical el escenario económico industrial de apenas hace 6 años. Estas eran a transformaciones, que nos encontramos en forma diferente nuestra estructura de activos para el desarrollo, y la modernización industrial.

La tecnología ha modificado ventajas basadas en la adecuación de recursos naturales que ya no pueden considerarse como algo fijo, como algo adquirido o definitivo. Hoy, debemos buscar ventajas más dinámicas a partir de un conjunto de factores: eficiencia de mercados, tecnología, precios, disponibilidad de insumos, e infraestructura, alianzas entre grupos industriales y, sobre todo, como aquí se ha subrayado, como la calidad.

Tenemos que encontrar con habilidad política, el equilibrio entre lo que es deseable para el país y lo que será inevitable para el desarrollo de nuestra nación.

Los cambios que se han dado en la industria mexicana en los últimos años, se han llevado a cabo en circunstancias que, todos sabemos, han sido difíciles. Un mercado internacional caracterizado por algunas tendencias proteccionistas y alto grado de incertidumbre y un entorno doméstico inestable y de horizontes cortos, derivado de la crisis económica. En ese medio, sin embar-

no, las empresas, gracias al firme apoyo del gobierno, han sido capaces de alcanzar su posición financiera en los mercados internacionales y exportar cada vez con mayor éxito.

En estos años se ha realizado un esfuerzo sorprendente para poner los cimientos de un desarrollo estable, sólido y sustentable. Los pilos que han saneado las finanzas públicas y las prioridades impulsadas los cambios institucionales y de política económica, para aumentar la competitividad de la economía mexicana.

El Pacto de Solidaridad Económica es la fase que completa ese proceso, que muestra la capacidad de liderazgo del Presidente Miguel de la Madrid, y la disposición de los productores privados y de los trabajadores mexicanos para, por la vía de un diálogo, la concertación y la planeación conjunta, encontrar la unidad y la comunidad de intereses de los mexicanos y de los involucrados en el futuro de México.

Debemos consolidar estos logros y, a partir de esa base, pensar en el futuro industrial de México. El reto de la modernización industrial que nos espera no es, sin embargo, sólo un reto de las plantas productivas es una tarea de envergadura nacional a futuro, sin duda, de la calidad.

Como aquí se ha expresado con razón, la modernización industrial requiere de un entorno estable, de la disponibilidad de infraestructura básica, de transportes, de insumos, de financiamiento y, sobre todo, de recursos humanos que se dan sólo a las empresas.

Esta tarea es de los empresarios de los trabajadores, del sector público y del sistema educativo, sin duda en el marco de un esfuerzo de concertación nacional.

La modernización industrial, como la de otros países, que lo están promoviendo a sus ciudadanos a lo largo de la presente campaña política, tiene como objetivo la creación de empleos y la elevación del nivel de vida de los mexicanos. Ello en forma permanente y sobre bases sólidas.

Sabemos que esta es una tarea que nos obliga a ser de una sola vez. La época de ser competitivo, con la que hemos trabajado hasta ahora, está superada pronto. Nos precede un futuro, por eso, no es la vida ni la muerte. La tarea es de una sola vez.

idad sobre el tema: el interés para suministrar salarios a los obreros, sin poder competir con el extranjero en igualdad de condiciones en la economía internacional.

Las posibilidades activas de adquirir recursos en una amplia gama de fuentes locales, el tamaño de nuestra industria, el número de nuestros trabajadores, la actitud positiva de nuestros trabajadores y la disponibilidad de una infraestructura importante, nos permiten asegurar que contamos con las bases necesarias para un programa de modernización integral y exitoso, que permita conciliar a nuestra industria, como el factor primordial del dinamismo y del mejoramiento cuantitativo de la economía mexicana.

Sobre la base de voluntad y cooperación de las empresas mexicanas y de los grupos sociales que forman parte del esfuerzo industrial, propongo los siguientes puntos para proceder a nuestra modernización, que contribuyan decisivamente a la modernización.

Primero.—No se limitan a apoyar firmemente la reevaluación que los propios empresarios han hecho de su función, como base de una nueva cultura industrial que ya se manifiesta. El empresario debe convertirse como innovador.

Concebir, fundar y expandir empresas esenciales para la diversificación y la consolidación de nuestra capacidad productiva; descubrir oportunidades y necesidades no satisfechas; sortear riesgos y concertar acciones diversas, en el marco de un propósito definido; alentar la participación en el esfuerzo, y asegurar la retribución justa. Es la tarea de un empresario moderno. Esta acción es indispensable en la sociedad dinámica y compleja que vivimos.

En una economía mixta como la nuestra, la acción empresarial privada es indispensable, como contraparte a una acción del Estado que oriente y apoye a la iniciativa, que evite trámites innecesarios o políticas impulsivas de asignación de recursos, que terminen aniquilando la creatividad social.

Segundo.—Es necesario consolidar un entorno económico favorable al desarrollo industrial. Para esto es clave, la estabilidad de precios, que amplíe los horizontes de planeación, y promover un financiamiento

oportuno y de largo plazo a las empresas.

La estabilidad de precios, permanente claridad de los diversos mecanismos y políticas de promoción industrial.

La suma de estos factores: claridad, estabilidad y permanencia en las políticas, en materia económica de fomento, constituyen la condición indispensable para la modernización industrial.

Tercero.—Debemos impulsar la ampliación y el mejoramiento en la formación de recursos humanos, sobre todo en las disciplinas científicas y de niveles medios.

Las actividades de investigación y desarrollo de los negocios, que son prioritarias para crear tecnología propia, a tener capacidad de innovación y cooperación, no se amplían en condiciones básicas de calidad y estabilidad. Necesitamos intervenir en la capacitación de los recursos humanos, pero a un ritmo compatible con el proyecto de modernización.

Cuatro.—Debemos asegurar el desarrollo de la infraestructura necesaria para la industria, y la disponibilidad de recursos básicos que provee el sector público.

En este campo existen proyectos incoherentes o en proceso, que debemos terminar y concluir con urgencia. No podemos desaprochar estos activos en una época de escasez de recursos.

Como antes se ha expresado, la industria no podrá modernizarse, crecer y diversificarse si hay trabas en la infraestructura.

Este punto es de primordial importancia, como lo han reiterado los ministros y los industriales. Por ello en el mes de mayo tendré lugar en el desarrollo de una intensa campaña política, una intensa gira en el marco de los grandes retos nacionales. Necesitamos la oportunidad del tema de la infraestructura para el desarrollo industrial. En ella tendremos la oportunidad de ampliar el diálogo iniciado con los empresarios, con el sector obrero, con el educativo y, en general, con los interesados sobre el desarrollo del sector primordial y de la infraestructura, tanto en el ámbito del país, como en la cooperación técnica, en intercambios, en telecomunicaciones, en transporte,

en vías aéreas, en la disponibilidad de energía y en el desarrollo de los sectores que proveen el desarrollo económico.

Quinto.—Promover la complementariedad entre sectores, mediante y mejorando los mecanismos de cooperación.

El tamaño y la estructura industrial del país permiten el desarrollo de la especialización a través de las ramas industriales. La subcontratación y otros mecanismos de mercado, debidamente regulados, permitirían elevar la competitividad sobre la base del mejoramiento de los procesos.

En este rubro, es decisiva la seguridad y la oportunidad en el cumplimiento de los contratos. La complementariedad entre empresas de diferente tamaño, es imposible sin el cumplimiento de tiempos y de calidad pactados en los contratos.

Por eso, es importante subrayar la utilización del poder de compra, y del incremento en la eficiencia del sector público, como promotor de la competitividad de la industria.

Sexto.—La política de fomento industrial, en esta época, entorno económico, no debe promover proyectos con base en la realidad de corto plazo, de terminada por subsidios o incentivos inestables. Debemos, en cambio, centrarnos en la promoción de empresas y en la renovación de obsoletos a la industria, concertando acciones con los sectores privado, social y público, en favor de una adecuada integración industrial.

La política de fomento de la industria, estará estrechamente vinculada al comercio exterior y deberá, en consecuencia, fortalecer la coordinación de instrumentos de promoción industrial y comercio, y los mecanismos de financiamiento necesarios.

Séptimo.—La modernización industrial demandará la disponibilidad de recursos financieros, para apoyar los proyectos de infraestructura e industriales. La estabilidad del crédito público, buscaremos consolidar permanentemente, junto con la reducción del déficit público, aumentar la oferta y los plazos de financiamiento. Esto debe incluir también la búsqueda de fórmulas novedosas e imaginativas de intermediación financiera, que aumenten su eficiencia y reduzcan los

costos financieros de los usuarios. Asimismo, será necesario la promoción activa y selectiva de la inversión extranjera, para ampliar los recursos económicos, aprovechar su capacidad organizativa y su conocimiento de los mercados externos, y fortalecer a los grupos industriales del país, con fórmulas de asociación eficaces.

Octavo.—La apertura económica y las nuevas condiciones del mercado impulsarán la descentralización de las actividades industriales. Debemos reforzar esta tendencia con mecanismos de concertación y eficiencia. La concertación entre sector público, empresa y sector obrero será, además, indispensable para fortalecer la capacidad del sector industrial en la competencia en el mercado internacional y abordar los retos de la competencia estratégica.

Noveno.—Quiero enfatizar la importancia del sector obrero en el proyecto de modernización industrial. El objetivo es la elevación de la capacidad de crecimiento sobre bases tecnológicas y de calidad de vida de los mexicanos, y así avanzar en la construcción de una economía sólida que nos permita acceder a una sociedad más justa.

Estoy seguro que la capacitación y la participación del sector obrero, nos permitirá dar pasos firmes en esta dirección.

Amigos participantes en esta reunión, lo que es necesario hacer no es sustentar en la confrontación sino el diálogo y la concertación. Hay que avanzar con decisión en la participación organizada de los obreros, con quienes el Estado mantendrá su alianza sólida y la concertación y la apertura del diálogo y el ánimo de los empresarios.

Propongo una concertación que, sobre todo, haga énfasis en los productos de la modernización industrial; elevar la productividad de la industria y el nivel adquisitivo de los trabajadores.

Pero no son suficientes los que se necesitan convenir. Hay que diseñar una estrategia concertada que ponga en primer lugar, al mejoramiento de la calidad de vida del pueblo de México.

La Modernización Industrial Sólo es Posible con Productividad, Indica Concamin

La productividad debe ser la base de la modernización industrial, pues es el único camino para aumentar el rendimiento de la actual infraestructura productiva, ante las dificultades económicas del país que todavía se vivirán por mucho tiempo.

Así lo expuso la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), y señaló que la máxima utilización de los recursos con que se cuenta representa un factor importante en el aprovechamiento de las condiciones actuales de la planta productiva.

Por lo anterior, es necesario reforzar aquellas áreas que a mediano y largo plazo permitan que el aparato industrial alcance la competitividad indispensable, no sólo en los mercados nacionales, sino también en los internacionales, agregó la representación industrial.

Al anunciar la celebración del Segundo Foro Internacional de Productividad, or-

ganizado como parte de los festejos del 70 Aniversario de la Concamin, indicó que resulta urgente analizar modificaciones y experiencias que permitan efectuar un cambio estructural en la industria de México, así como su modernización.

Al mismo tiempo, se pretende estudiar las experiencias y los mecanismos encaminados a que la empresa nacional enfrente el reto de la apertura comercial y de la modernización tecnológica.

La Concamin advirtió que en el futuro sólo aquellas empresas que aumenten la productividad interna estarán en capacidad de afrontar las dificultades económicas que actualmente vive el país y que todavía tendrán que vivir durante algún tiempo.

Los industriales informaron que al Segundo Foro Internacional de Productividad, a realizarse en la capital de país, asistirán especialistas de diversos países.

Sin Producción no Habrá Modernización: J. Gutiérrez

La modernización industrial podrá significar la recuperación de la economía con niveles más aceptables de empleo que los actuales, mejores ingresos para un mayor número de mexicanos y un país mucho más dinámico y fértil. Sin embargo, no hay verdadera modernización sin un incremento palpable y visible en la calidad de nuestros productos y servicios.

“La calidad total no es simplemente un asunto de controles o de aplicación de ciertas tecnologías. Es un asunto de cultura general. Debe ser el centro y la esencia de nuestra política de modernización industrial, ya que un país que produce con calidad y que ofrece calidad de vida a sus habitantes es desarrollado y competitivo. No existe un mejor parámetro para medir el desarrollo. No basta con crecer. Ni siquiera con incrementar el nivel de vida de la población. No existe otro concepto que de forma clara y significativa el significado óptimo de modernización como el hablar de un compromiso nacional con la calidad”, expresó el ingeniero Julián Gutiérrez Trujillo, presidente del Grupo Conducmex, en una reunión sobre modernización.

Ante la apertura comercial México requiere

asegurar a los consumidores una óptima calidad en los productos y servicios que ofrece.

La actividad industrial en nuestro país, como en cualquier país, es resultado de la cultura y la motivación. Es producto de la actividad y la modernidad del entorno que la rodea, de las condiciones que la propician o que la frenan, y del convencimiento de que es el principal medio para lograr mejores niveles de desarrollo económico, según lo señaló el ingeniero Gutiérrez Trujillo. Pero si bien existen varios caminos para llegar a la modernización de la industria mexicana, el de la calidad total es tal vez el más importante.

De acuerdo al presidente de Conducmex, nunca se ha hecho un esfuerzo, a nivel nacional, por la calidad. “Muchos de nuestros productos compiten sólo con precio y esto se debe principalmente a que el insumo trabajo es menos costoso que el de otras compañías. Pero competir nada más por precio es sumamente arriesgado; es una ventaja muy frágil y triste. Quienes lo hacen con calidad, a pesar de que sus monedas se han revaluado considerablemente, siguen

manteniendo sus volúmenes de exportación y su ingreso se ha incrementado”.

Ante el reto de lograr la calidad total a nivel micro y macro, continuó el ingeniero Gutiérrez, es preciso cobrar conciencia de que la calidad la debemos producir todos los mexicanos. Es preciso que la incorporem a todas las actividades como parte esencial de nuestra filosofía nacional.

Gutiérrez Trujillo agregó que más que nuevos organismos gubernamentales que apoyen el proceso, lo que se requiere crear son condiciones que favorezcan un cambio hacia la calidad total.

Otros países han intentado lograrla, principalmente con base en el esfuerzo de sus trabajadores; nosotros proponemos que el modelo mexicano la incorpore como valor fundamental e irrenunciable, pues no basta con producir mejores bienes y servicios o incrementar las exportaciones. La calidad se vuelve hoy una prioridad nacional.

Planifica la Industria del Calzado su Propia Reconversión Industrial

Las empresas afines a la industria del calzado trabajan en la elaboración de un programa de reconversión industrial, con el objeto de hacer frente a las importaciones y elevar los mayores esfuerzos exportadores.

Así lo manifestó el nuevo presidente de la Asociación Nacional de Productores de la Industria del Calzado (ANPIC), Alejandro Gutiérrez de Velasco, al comentar que el programa estará apoyado por el gobierno federal y con recursos provenientes del Banco Mundial.

Es más probable que en 1988 terminen las evaluaciones y que puedan definirse las estrategias a seguir en la reconversión de diversas ramas de la industria del calzado, entre ellas la de cutiduría, máquinas y herramientas, diseño y moda; así como ferias y exposiciones nacionales e internacionales.

Hizo notar que los productores exportaron el año pasado productos por 39 millones de dólares, cifra que puede ser superada

con un nuevo programa de exportaciones, dentro del proceso de reconversión.

El dirigente comentó que la ANPIC continuará ofreciendo un mejor servicio a sus agremiados e intentará fortalecer la eficiencia productiva para hacer frente a las importaciones derivadas de la apertura comercial.

Es Preciso Acelerar la Modernización de la Industria Siderúrgica: Salinas

MANZANILLO, Col., 16 de mayo.— La industria siderúrgica mexicana tendrá que ser diferente para que pueda sobrevivir, alertó Carlos Salinas de Gortari, y se comprometió a poner mayor atención en las prácticas desoladas de los productores extranjeros, siempre y cuando este marco defensivo no demerite en mayores precios internos.

El candidato del PRI a la Presidencia de la República asintió también que la industria siderúrgica, ejemplo de coparticipación de los sectores privado y público en un área prioritaria, deberá avanzar en su modernización evitando concentrar esfuerzos en actividades "que son salidas en los países industrializados".

Salinas de Gortari dijo al término de una reunión de trabajo en la que se diagnosticó la situación actual de la industria siderúrgica nacional, que ésta ha caminado su marco de referencia, es decir, de ser una industria de gran dimensión y grandes inversiones como se vivencia en el extranjero, a ser muestra en la perspectiva de menor tamaño y alta productividad y en la que las empresas públicas requieren de una mayor autosuficiencia.

La realidad de esta actividad industrial muestra que en lo interno destaca el endurecimiento de las condiciones de comercialización, largos tiempos de entrega, falta de inventarios, escasez de nuevos productos con mejores resistencias y altos costos financieros.

En el ámbito externo es evidente que cada vez se utiliza menos acero por cada peso invertido, se reducen los tamaños de las plantas y se identifican sus operaciones. En cuanto a la demanda futura, los escenarios más optimistas muestran una estabilidad relativa, ya que cada vez la producción se armoniza y se traslada a nuevos centros industriales, en tanto que la sobrecapacidad

ha multiplicado el uso de prácticas de economías escalares y en materia laboral se modifican las relaciones contractuales y disminuyen las plantas de empleo.

Por ello, agregó el aspirante prista presidencial, habrá de acelerarse el proceso de modernización industrial de esta rama, porque de lo contrario "podría demeritarse el proceso de eficiencia en que se encuentra embarcado el país".

Antepuso el imperativo de la concentración para poder modificar las pautas de producción en la industria del acero, de tal manera que se reconozca que los cambios tecnológicos se admitan como inevitables, lo que implicará también modificaciones en las relaciones laborales. "Todos van a verse afectados por estos cambios", dijo.

Antes, en una reunión de trabajo sobre modernización industrial y desarrollo urbano, Salinas reiteró que frente al reto del cambio industrial que sufre el país "hay que plantear con las de rigor, no limitando la iniciativa de los particulares, sino reconociéndola y promoviéndola, plantear para elevar el bienestar a la vez que logramos el crecimiento".

Para ello, es en esfuerzo deliberado, deberá propiciarse la oferta del suelo para la localización de las nuevas industrias, para lo cual habrá de crearse reservas territoriales expresas.

Insistió en que será necesario el desarrollo de parques industriales pero vinculados a una infraestructura urbana indiseñable en armonía, porque de lo contrario "se genera un riesgo" (objetivo) de saturación industrial que abate el social y es una línea contraria de lo que es un programa de contenido popular, de compromiso social.

A puntualizó: "El reto de la modernización sólo estará vinculado a la elevación del bienestar de los mexicanos. No hay que propa-

temos deliberadamente, no hay correlación directa o automática entre industrialización o bienestar, tenemos que promoverlo como decisión de política, hagámoslo como compromiso de la sociedad y como tarea deliberada de gobierno".

MÁS SUBVALUACIÓN

Los industriales del sector siderúrgico demandaron al candidato presidencial del PRI más medidas proteccionistas y un mayor nivel de subvaluación del peso frente al dólar que les permita competir con otras naciones como Brasil y Corea que cuentan con ese tipo de respaldos gubernamentales.

Al respecto, Jacobo Zaidenweber, presidente de la Concamin y actualmente presidente de la Cámara Mexicana Americana de Comercio, dijo que en efecto el nivel de subvaluación del peso ahora es menor, pero consideró que ante las circunstancias actuales del país los exportadores deben hacer un esfuerzo adicional para no obligar al gobierno a una devaluación drástica o a destilar el peso a una velocidad mayor.

En la reunión, Felipe Cortés, Font de Rubián, director general de la empresa reponomina Hojalata y Lámina (Hyasa), dijo que mientras que la mayoría de los países siderúrgicos mantienen barreras no arancelarias, México sólo cuenta con bajos aranceles y una paridad menos subvaluada que otros economías altamente exportadoras.

Cortés señaló que la industria siderúrgica mundial ha efectuado cambios drásticos en sus sistemas de operación y de mercado, lo que se ha traducido en un panorama que fue descrito de la siguiente manera:

"En consumo se utiliza menos acero por peso invertido. En producción, se ha reducido el tamaño de la planta y racionalizado la operación. En crecimiento, los escenarios

Nuevos en el consejo director del nuevo presidente de la ANPIC: José Refugio Méndez, secretario; Ramón Flores, tesorero; Juan Gilberto Aguilar, consejero; Francisco Ahumada, consejero; Francisco Alvarado, consejero; y Ernesto Álvarez Méndez, consejero, entre otros.

más optimistas muestran apenas una estabilidad relativa. En el número de participantes, la producción se ha atomizado y trasladado a nuevos centros industriales. En los mercados mundiales, la sobrecapacidad ha multiplicado el uso de prácticas desleales y en materia laboral se han modificados las relaciones contractuales existentes y reducido la planta de trabajo".

El industrial demandó a Salinas que la modernización de la industria sea integral y duradera, pues ajustes parciales e insuficientes sólo producirían confusión y retrocesos, más que avances permanentes.

Cortés Font de Rubiant dijo que no puede tenerse éxito si el marco macroeconómico está sujeto a variaciones considerables. Se requiere una continuidad de políticas, principalmente las de tipo de cambio, monetaria y crediticia. "No hay duda, dice, que la estabilidad económica induce a la eficiencia en las empresas".

Guillermo Becker Arreola, director de Sidermas y coordinador de la reunión, dijo que la aceleración de la apertura comercial de México no estuvo acompañada de acciones específicas que enfrentasen satisfactoriamente las prácticas desleales o las condiciones lesivas de competencia.

Becker señaló que la capacidad instalada en la industria siderúrgica a escala mundial se ha reducido en más de 120 millones de toneladas por año, equivalentes a 30 por ciento de la producción actual en comparación con la de hace 10 años.

Destacó el alto nivel de competitividad de la producción siderúrgica mexicana que por segundo año consecutivo ha colado más de un millón de toneladas en 25 países, lo que representa una cuarta parte de la producción.

Mejor Calidad en la Producción, Requisito de Modernización

Todos coincidimos en que México requiere cambios profundos en su estrategia industrial para enfrentar los enormes retos del próximo decenio. Una adecuada modernización industrial lograría unificar los dos metas nacionales que parecen contradictorias: recuperar nuestras tasas tradicionales de crecimiento y mantener una inflación baja y decreciente. La modernización así entendida no es un fin en sí misma sino un medio para alcanzar objetivos nacionales mayores. Por ello, errar nuestro camino hacia la modernización podría generar consecuencias negativas que incrementen aún más los riesgos económicos y sociales.

Existen varios caminos para modernizar la industria mexicana, pero creemos que sólo hay una solución óptima ante nuestro reto: lograr la calidad total. Es decir, asegurar calidad en nuestros productos y servicios; proporcionar mejor calidad de vida en el trabajo para los obreros, empleados, técnicos, supervisores y administradores; y que nuestra mayor productividad implique siempre mayor calidad.

Nunca ha habido un esfuerzo nacional por la calidad, muchos de nuestros productos compiten sólo por el precio y ello se debe principalmente a que el trabajo es menos costoso que en otros países. Pero es una ventaja muy frágil; en cambio, competir con calidad permite mantener e incrementar los volúmenes de exportación y de ingreso.

México necesita dar el salto hacia la calidad total. Trabajar con calidad implica precisión; desarrollo humano; uso de tecnologías duras y suaves, alternas y avanzadas; orgullo por lo que se hace; autoconfianza; autoplaneación; autocontrol; superación y perfeccionamientos continuos;

búsqueda comprometida por lograr siempre lo mejor; entregar bien y a tiempo; trabajar un equipo con rigor en las normas y hacer una autocrítica permanente e informada. La calidad total no es sólo asunto de controles o de tecnologías, es sobre todo asunto de cultura nacional.

No existe un mejor parámetro que mida el desarrollo. No existe otro concepto que defina más claramente el significado óptimo de la modernización. Sin un incremento palpable, real y visible en la calidad de nuestros productos y servicios y en la calidad de vida en el trabajo, no habrá una modernización verdadera. Modernizar no necesariamente exige hacer grandes inversiones, es producir con costos reducidos y distribuir asequible y competitiva mente.

Modernizar implica, desde luego, menos centralismo y menos burocratización en las organizaciones; más sencillez y ligereza en los procesos y procedimientos; reconocer la interdependencia y las cadenas de los actores productivos fortaleciendo al eslabón más débil.

Para lograr las metas aquí planteadas es preciso tomar conciencia de que la calidad no es sólo un problema industrial, pues tiene que ver con nuestras instituciones y con todos los mexicanos. La calidad total es una cuestión cultural, un valor, una forma de vida, una actitud y una realidad. Ello influye en los sistemas educativos, en las relaciones interpersonales, en nuestra vida diaria, en las estrategias de desarrollo nacional, en los sindicatos, en las pequeñas empresas, en las secretarías de Estado, etcétera. Es preciso incorporar a nuestras actividades como parte esencial de la cultura

nacional."

Más que crear organismos gubernamentales que apoyen este proceso, se requiere crear las condiciones objetivas que propicien un cambio hacia la calidad total. No es necesario elaborar nuevas reglamentaciones ni ruidosas campañas publicitarias, sólo es necesario creer en nosotros mismos, en los logros históricos y en nuestras potencialidades y habilidades.

Con la concurrencia de los sectores productivos, laborales, gubernamentales y académicos, será necesario convocar a un gran diálogo y debate nacional sobre la calidad total, donde se planteen las contribuciones y compromisos de los diversos grupos sociales para impulsar el movimiento nacional por la calidad.

La Aceleradísima Apertura Frena la Modernización: Concamin

La apertura comercial como política deseable para incrementar las exportaciones, provoca problemas a ramas orientadas a la manufactura de bienes para el consumo, asegura la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin).

Agrega que una política tan deseable como la de liberar importaciones, puede entrar en una fase de repudio como consecuencia de su aceleradísima aplicación, que si bien ha pretendido provocar un fenómeno antiinflacionario, dejó fuera de toda consideración el hecho de que por la carestía y escasez de crédito, la planta instalada en desuso y la caída del mercado interno, no ha sido posible mantener la modernización y, por lo tanto, la competitividad a la altura de lo deseable.

El organismo industrial aclara que hay sectores que ameritan una revisión del proteccionismo racionalizado, ya que hay empresas con mayores dificultades y la recesión atenta contra ellas, amenazándolas con un cierre definitivo.

Por ese motivo, apenas se presente la oportunidad, el Pacto de Solidaridad Económica debe dejar lugar a la inversión productiva, toda vez que primero es la producción y luego la demanda.

La Concamin indica que el cuidado de la subsistencia de la planta industrial debe tomar muy en cuenta a aquellas ramas que son más delicadas.

Por mencionar un ejemplo, el país requerirá en el futuro una potente planta de bienes de capital que hoy se encuentra muy deprimida y en un descuido puede entrar en "agonía", y en este caso es mucho más difícil reabrir una planta que hacerla sobrevivir.

Por otro lado, la apertura hacia el exterior, la escasez de crédito y la caída de la inversión pública, son factores determinantes para una rama como la de bienes de capital.

Desgraciadamente no es un caso único, pues en una situación similar están todas aquellas ramas que en razón de la crisis no se han podido modernizar y aquellas cuyo mercado mayor es el sector público, añade la representación industrial.

La Concamin insiste en que es necesario revisar la estructura arancelaria después de que se vean los resultados más firmes del pacto, pues seguramente hay ramas que hay que proteger más que otras, en etapa de inflación a la baja.

Dio a Conocer Bancomext los Programas de Reconversión en Cuatro Sectores Industriales

Como parte del cambio estructural que el gobierno federal ha implementado, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) dio a conocer ayer los programas de reconversión de los sectores de autopartes, textiles, flores de corte y camaron de acuicultura, mediante los cuales se busca elevar su competitividad para orientarlos a los mercados internacionales.

En apoyo a la estrategia exportadora impulsada durante el presente régimen, el Bancomext y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial encomendaron a consultores externos e internos estudios de mercado y posibilidades de modernización para esos sectores con alta demanda potencial.

Los estudios respectivos —a disposición de los empresarios— se refieren tanto a las ventajas comparativas de cada uno de esos sectores contra a los principales obstáculos que enfrenta la planta industrial para "internacionalizarse", como son la falta de capacitación, escaso conocimiento de las características de los mercados externos y huecos en las cadenas productivas que inhiben la integración.

Por su parte, en el diagnóstico de la industria automotriz se da especial atención a las autopartes, ya que se caracteriza por su pequeño tamaño y alto grado de fragmentación. En este renglón, se hace un análisis de brechas de cadena productiva, las cuales permiten mayores ventajas para incrementar exportaciones a corto plazo como los productos maquinados de partes y ensamblajes intermedios en mano de obra y en moldes, pese a que las partes individuales apenas cuentan con ligera posición competitiva, así como los vehículos terminados.

En este análisis se comparó la posición competitiva de México con los principales productores mundiales como Taiwan, Corea, Brasil. Cada mercado de esos países está enlazado a los internacionales, especialmente al de Estados Unidos, esto a la par plenamente que el costo de la mano de obra y la proximidad al mercado norteamericano determinan las ventajas competitivas de los productos nacionales, así como la disponibilidad de materias primas.

El texto pone énfasis en que el advenimiento de la tecnología de fibra de carbono afeólo bastaría a la industria mexicana, debido al atraso en proceso de incorporación de cambio tecnológico, sobre todo en los sistemas de chasis. Asimismo, se sugiere en el estudio que para alcanzar las múltiples oportunidades en tecnología cambiante de partes, se deben obtener facilidades para que fluya la tecnología moderna hacia los

productos de tecnología media.

También se debe atender el mercado de refacciones, el cual es importante, así como el conjunto de partes moderadamente competitivas que sólo requieren importante tecnología moderna adicional e inversión. Por ejemplo, los anillos, cabezas de aluminio, tranjees manuales, partes de fundición, rines, bañetas y vidrios.

En este sentido, se recomienda tomar en cuenta los cinco niveles de fabricación automotriz, los cuales están afectados por los diversos controles de calidad, la tecnología, los procesos administrativos, así como la escala óptima de producción. Pero para que México logre una mayor competitividad como proveedor de equipo original requiere: negociar con los departamentos de compra y control de calidad e ingeniería; mejorar la calidad; cumplir con el sistema a tiempo; y ofrecer el producto con un precio menor al 15 o 20 por ciento, esto para competir con los proveedores estadounidenses.

El consumo de los productos textiles está ligado a factores como ingreso disponible, cultura, clima y moda; siendo el primero la variable explicativa que mantiene una correlación positiva con el consumo. Esto sugiere la necesidad de atender los principales mercados, de acuerdo a su ingreso disponible presentan características especiales.

Cabe mencionar que los tres factores claves en la estrategia producto-mercado son: mezcla de fibras deba cambiar los patrones de consumo en los mercados de exportación clave como Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. La estructura del consumo indica más algodón y viscosón-poliéster, así como más lana.

En el texto se consideró que los que presentan desventajas en cuanto a materia prima y generación de valor agregado son: hilatura algodónera y alfombras. Asimismo, se recomendó implantar una política de capacitación para el sector, la cual sea dirigida hacia los operarios y trabajadores calificados y semicalificados, así como la capacitación para el trabajo en los centros de adiestramiento.

En este mismo estudio se señala el potencial de exportación de la floricultura, a corto y mediano plazos, resaltando la importancia de oportunidad y puntualidad en la exportación de este producto, que permitiría a México ofrecer una imagen de excelente proveedor.

En esta rama las principales debilidades del sector se ubican en capacidad de procesamiento y de distribución, así como la carencia de información para mejorar la posición

competitiva del producto. En cuanto a las florizales, se destaca la importancia de los precios de las flores mexicanas que permiten competir favorablemente con los principales países exportadores como Colombia y Holanda.

Se señala que Estados Unidos es un mercado de gran importancia y el más atractivo para los productos mexicanos, con un tamaño de mercado de \$25 a 600 millones de dólares anuales. Asimismo, se recomienda una estrategia producto-mercado, la cual determina atacar comercialmente al medio oeste de Estados Unidos, debido a su gran tamaño y que ha sido invadido por los productores colombianos y del estado de California, lo que permitiría a nuestro país constituir una flota camionera para exportar flores como rosas, claveles, crisantemos y gladiolos.

El escrito realizado por Bancomext recomienda que México deba constituir una red de transporte eficiente y la creación de un sistema de comercialización y distribución que permitan la competitividad y permanencia de estos productos mexicanos en el extranjero.

En este ramo, el consumo mundial de camaron aumentó considerablemente en los últimos años en los países desarrollados, generando un consumo per capita anual de un kilogramo en Japón, Estados Unidos y en la Comunidad Económica Europea.

El crecimiento del consumo de camaron no ha estado acompañado por un aumento en la producción, debido a las limitaciones de los recursos marinos mundiales. Esto coloca a la producción de camaron de acuicultura como alternativa para satisfacer la demanda internacional.

Se estima en el texto que la producción de camaron es de 2.0 millones de toneladas anuales, las cuales no son suficientes por las características de absorción, de tipo y tamaño de este producto a nivel mundial, se deben tomar en cuenta los requerimientos de calidad y sanidad.

En este sentido, México tiene gran ventaja para la explotación del camaron de acuicultura, ya que se cuentan con 300 hectáreas, mayor post-lava, bajo costo de mano de obra, ubicación geográfica para la exportación hacia Estados Unidos y la existencia de canales de comercialización desarrollados.

Asimismo, la Ley Federal de Pesca, establece por último el texto de Bancomext, que en el mercado de las cooperativas se lleve a cabo su explotación. La ley es clara y deja a inversionistas privados y países fuera de esta actividad definitivamente.

Las ventajas con que cuenta México para el éxito de la producción de camaron de acuicultura son dos: el ingreso a la actividad a escala mundial de México, ya que sus recursos naturales permiten el uso de tecnologías que pueden instalarse rápidamente a nuestro país para competir fuertemente a largo plazo con la capacidad de mantener rentabilidad en la actividad.

Desprotegió el Gobierno, sin Aviso Previo, a la Industria Textil Rompió con Acuerdos Pactados: CNT

- * Los Convenios Firmados con EU Sólo Benefician a Estadunidenses
- * No hay Reciprocidad; "la Apertura no se Negoció ni fue Gradual"
- * "Nuestros Bienes Tienen Gravámenes Mayores que los Extranjeros"
- * Pagamos Aranceles por Importar Insumos y Carecemos de Créditos
- * Desplazará al Sector Nacional; no hay Condiciones Para Competir

“Lanzar a la industria textil al mercado internacional sin tener una base sólida en su política exportadora es uno de los daños más graves que han sufrido ese sector durante los últimos años”, señaló el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, Jesús Aranzabal.

Una de las políticas más importantes del gobierno en los últimos años ha sido la apertura comercial, que se inició con el ingreso al GATT y la necesidad de compensar la caída en los precios del petróleo, que aceleró su impulso de participar en el mercado internacional.

El sector textil ha sido obligado a participar en el mercado exterior, a partir de un convenio bilateral con Estados Unidos y otro con la Comunidad Europea.

“Fue una decisión que se tomó a nuestras espaldas. En las pláticas con las autoridades mexicanas acordamos que la apertura sería paulatina, dando tiempo a que se

modernizara la industria, para la reconversión industrial y tuviera competitividad en el exterior”.

Los Industriales textiles v del vestido se sorprendieron ante las acciones del gobierno. “No hay una infraestructura de exportación y nos hemos enfrentado a una mafia de agentes internacionales que manipulan los precios, aun debajo de sus costos de producción. Son peores que los carteles del narcotráfico”.

Los instrumentos para manipular precios son de lo más diversos. “Cuando uno sale al exterior y ofrece sus productos, resulta que hay agentes que imponen condiciones desventajosas, donde no hay más remedio que aceptar, si es que se quiere participar”, comentó el titular de la CNT.

La falta de experiencia en el ramo textil para exportar y la precipitación del Gobierno, donde faltó comunicación para planear una estrategia común, dio como resultado convenios de desventaja, como el que se firmó en octubre, con Estados Unidos.

“Es necesario que se proteja el mercado interno de alguna manera. Por ejemplo, si México abre su mercado uno por ciento, entonces Japón debe hacer algo similar, para compensar y que exista una real bilateralidad”.

“La protección de los mercados nacionales es una práctica común, aún dentro del GATT. Los países que han querido abrir totalmente su mercado fracasaron, como en el caso de Estados Unidos y Canadá. Los primeros, para proteger su planta automotriz, tuvieron que limitar el ingreso de automóviles japoneses. México no debe tener una política indiscriminada de apertura. Tiene que negociar con los mercados exteriores”.

Vivimos una época en la que las economías de los países en subdesarrollo se han visto obligadas a una participación más activa en el comercio mundial. México consiguió su objetivo, el año pasado, de atenuar la caída de los precios del petróleo con la exportación de manufacturas.

“Fue un hecho circunstancial. No hay una vocación exportadora y no hubo que la balanza sea negativa este año. Ahora, hay que tomar en cuenta que el resultado positivo de 87 se debió, principalmente, al aumento en la exportación de la rama automotriz, única y aislada”.

De continuar la misma política, el futuro de la industria textil nacional es incierto. “No moriremos de paro cardíaco, de la noche a la mañana, sino de cáncer”, consideró la Cámara Nacional.

Aunados a los obstáculos que hay para exportar, el crédito para modernización es muy reducido, cuando no nulo. “Bajan las tasas de interés a inversionistas, pero el crédito es caro. Por ejemplo, pagamos 100% de intereses por préstamos, cuando los hay. Y la mayor parte de los ahorros de los ciudadanos va a manos del Estado”.

La solución es que gobierno e industriales enfrenten de cara el problema, mediante el diálogo.

“Es posible que las soluciones si hay confianza entre las partes y una política de concertación. Son necesarios estímulos a las exportaciones, de manera que se apoye a los productores, por medio de un canal, en el que se eviten, de alguna manera, los agentes comerciales y disminuyan los trámites burocráticos, así como un cambio en la política arancelaria”.

FACTO DE SOLIDARIDAD

Al igual que la apertura comercial, el Pacto de Solidaridad fue una declaración de cúpulas, en el que se hubo participación de los sectores. “Jamás hubo concertación”.

El pacto, de principio, es un acuerdo entre empresarios.”

“Pero creemos que es el mejor camino para detener la inflación. En particular, hemos sostenido precios de enero y lo seguiremos haciendo, en tanto no aumenten insumos y la paridad del dólar siga estable”.

La industria textil, actualmente, da empleo seguro con garantías sociales de acuerdo con la ley y a más de un millón de mexicanos y “de acuerdo con el pacto, trataremos de sostener el mayor número de plazas, pero no estamos seguros de poder mantener indefinidamente ese grado de empleo; en especial, si continúa con la misma política en agravio de la industria”.

Aranzabal no considera el pacto como receta mágica, que dé resultados automáticos. “Es más bien

un sitio donde se intenta concretar voluntades, para resolver los grandes problemas nacionales".

La política laboral, para la industria, es uno de los puntos más sensibles. "Sabemos que nuestros obreros deben ganar más, para ampliar el mercado interno; pero esto sólo será posible en la medida en que el trabajador tenga mayor productividad; de lo contrario, resulta difícil que se pueda estimular en lo esencial el régimen salarial".

El Presidente de la CNIT está de acuerdo en la necesidad de una disminución del aparato estatal, en especial de sus empresas. "Pero no vaya a suceder que las fábricas que van al sector social tengan que requerir subsidios del Estado; por que entonces no se estaría haciendo nada.

"El gobierno debe regular precios y expedir leyes y decretos; pero la producción que nos la deje a quienes estamos dedicados a esa actividad."

La CNIT tiene pocas esperanzas de que un cambio de gobierno sea definitivo para salir del problema. "Finalmente, son las mismas personas, sólo cambia de lugar. La solución a los problemas de la industria será superada de acuerdo con nuestras propias fuerzas. Somos quienes haremos el cambio".

"Cuando se habla de bilateralidad se extiende que hay dos caminos, pero en el convenio sólo se beneficia a los productores norteamericanos".

Y comenta: "Muchos de nuestros insumos provienen de Estados Unidos. Para poder importarlos pagamos 36 por ciento de impuestos; después, cuando colocamos el producto en el exterior, tenemos que pagar 15 por ciento. En cambio, Estados Unidos sólo paga 15 por ciento de impuestos cuando coloca sus prendas en México. Hay una política arancelaria que desestimula el comercio exterior".

Jesús Aranzabal consideró que hay inocencia, por parte del Gobierno, cuando se habla de apertura económica. "Ciertamente ganamos una garantía de 600 millones de dólares para la exportación a Es-

tados Unidos, pero ellos, tienen la puerta abierta para exportar a nuestra país toda clase de productos textiles, que van desde fibras y tecnología hasta productos terminados, como hilos, telas y ropa".

Hace algunas semanas productores japoneses, aprovechando la apertura comercial, colocaron en el mercado nacional, aproximadamente, mil trajes de alta costura.

la tercera frente a la revolución tecnológica

Por Carlos HAZA REMUS

El México actual enfrenta el mismo tiempo dos fenómenos trascendentes e interrelacionados. Por una parte, el agotamiento del modelo de desarrollo que se intentó recorrer durante décadas. Por la otra, el impacto de la mutación tecno-científico-industrial que se viene desplegando desde los grandes países desarrollados. Estancamiento, empobrecimiento, ausencia de un verdadero desarrollo, dificultad de inserción educada a la nueva división mundial del trabajo, crisis, son entendibles, en gran medida, por la mutación que va reestructurando a la sociedad mexicana a partir y a través de la Tercera Revolución Tecnológica.

Fundamentalmente son seis los elementos que abarca esta revolución: la microelectrónica, la robotización e inteligencia artificial, los nuevos materiales, el ahorro de energía, los superconductores y la ingeniería genética.

De no tenerse en cuenta los problemas que plantea, se seguirán promoviendo y apoyando formas de producción, de investigación, de innovación, de educación general y superior a través de métodos y para el logro de objetivos que se van volviendo obsoletos, irrelevantes, costosos e ineficientes.

Ante la mutación tecnológica, México se enfrenta al reto de mantener su propia identidad nacional y al hecho de reducir al máximo posible su dependencia económica y cultural del exterior.

El desafío gira alrededor de la capacidad (o incapacidad) de decisión autónoma, soberana y popular, sobre los modos de uso de los recursos nacionales; en qué sectores, con prioridad para cuáles innovaciones e investigaciones; para la producción de cuáles recursos humanos, a fin de contribuir a la solución de las necesidades de la mayoría de la población y a la definición del ideal de país que aspiramos en lo futuro.

Para alcanzar los propósitos anteriores, resulta ineludible la exigencia de desarrollar plenamente la capacidad y la creatividad para que las potencias progresivas de dicha Tercera Revolución Tecnológica se realicen en favor de un camino alternativo de desarrollo.

POLITICAS.

Ante la necesidad de reactivar la economía del país todos coincidimos en que México requiere cambios estructurales que el gobierno federal ha emprendido. Dichos cambios son bases de la estrategia de modernización industrial para enfrentar los enormes retos que representa el mercado internacional.

Las políticas se refieren tanto a las ventajas comparativas de cada uno de los sectores industriales de México así como la búsqueda de mecanismos para enfrentar a los principales obstáculos de la planta industrial que requiere "internacionalizarse".

A lo largo del sexenio que acaba de concluir se caracterizó por haber tomado diferentes medidas para la reestructuración de los sectores de la economía: las medidas adoptadas desde 1983 con el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), no alcanzaron satisfactoriamente sus logros esperados, dada la presencia de factores económicos que activaron la crisis como la inflación.

De esta manera, nace en 1986 el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), el cual plantea la necesidad de crecer y abatir la inflación mediante la disponibilidad de recursos tanto externos como internos, introduciendo cambios en los mecanismos de negociación externa. En este marco, se readecuaron las políticas de estímulo para el desarrollo de la actividad económica.

Otro instrumento de política económica sobresaliente durante 1986, es el relativo a la Carta de Intención al fondo Monetario Internacional, en la cual se precisan los acuerdos encaminados a alentar la producción nacional dadas las necesidades de recursos externos para recuperar la capacidad de crecimiento en los próximos 3 años, sin embargo, para diciembre de 1986 aún no se contaba con recursos del exterior para alcanzar los fines del PAC, lo que retarda el crecimiento económico del país. La aplicación del PAC, suponía la existencia de una crisis diferente de la que se vivió en 1982.

En esta nueva crisis las características fundamentales se reflejaron en la baja del precio del petróleo, y en la disminución de prácticamente todos los precios internacionales de las materias primas, así como en la nula recepción de recursos frescos del exterior, por un período de 18 meses, lo anterior aunado con la recesión mundial, la mayor protección de los mercados desarrollados, así como las elevadas tasas de interés internacional, agravaron el entorno económico del país. Esta situación demandó una nueva estrategia de política económica.

Ante esto, y a escasos 11 meses para que finalizara el sexenio, el gobierno decide realizar una concertación entre gobierno, empresarios, obreros y campesinos, que se tradujo en el Pacto de Solidaridad Económica (PSE).

En este programa, se reconoció que el problema fundamental del país seguía siendo el proceso inflacionario recurrente y sus efectos desfavorables sobre los ingresos de los trabajadores. Por tal motivo, las acciones de esta nueva estrategia se concentraron en atacar de raíz el fenómeno inflacionario.

En este sentido, la nueva política se dirigió en un principio, a corregir los rezagos existentes en los precios y tarifas del sector público, a reducir los gastos del gobierno a continuar con la desincorporación de empresas paraestatales a aplicar una política de tipo de cambio flexible que apoyara la apertura comercial, e incrementar los salarios mínimos en forma mensual, de acuerdo con los niveles inflacionarios.

El paquete de medidas de la primera etapa de un total de cinco, fué evitar la hiperinflación a través de una

corrección de precios rezagados y una significativa recesión. Una vez concluida la primera etapa se pretendió modificar pre ci os y sa la ri os en forma gradual .

El comportamiento favorable de variables económicas tales como las finanzas públicas, las reservas internacionales, las exportaciones, el turismo y la inflación, así como la firme intención de acelerar el combate contra la inflación posibilitó la concertación para el mes de marzo (segunda eta pa), justificara el abandono total al gradualismo y se optase por medidas más rígidas; pactando la congelación de precios el tipo de cambio y los precios de garantía mientras que los salarios mínimos y contractuales se elevaron en 3 %, de esta forma el mes de marzo fué el inicio del período de hi ve na ci ón para la economía.

La tercera etapa del Pacto (abril y mayo), la cuarta (junio, julio y agosto) son una ampliación del programa a p l i c a d o desde el mes de marzo. La quinta etapa (septiembre, octubre y noviembre) reafirma la misma tendencia e incluso - d i s m i n u y e p r e c i os.

En resumen, las características principales del último año del sexenio es el de abandono de una política económica gradualista para adoptar otra de estatización momentánea de la economía. Durante prácticamente todas las etapas de el desarrollo económico a las que nos hemos referido antes fueron condiciones de falta de coordinación, de duplicidad de funciones, de inferencias e incluso de severos e n f r e n t r e n t a m i e n t o s.

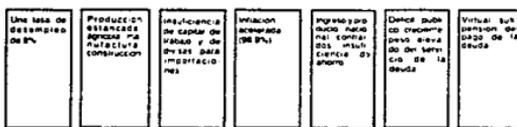
Las políticas puestas en marcha para modificar el curso de la situación económica actual que vive el país, y que sirven de instrumento para la modernización de la planta productiva en el período 82-87 y parte de 1988 se enuncian a continuación.

POLITICAS ECONOMICAS EN EL PERIODO 1982 - 1988.

Principales problemas estructurales de la economía generados en años anteriores a 1982



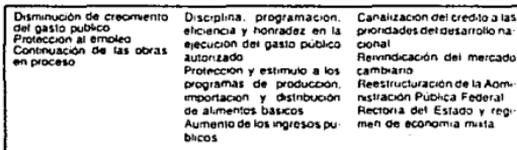
Al finalizar 1982 los principales problemas estructurales se manifestaron así:



En este entorno económico la nueva administración asume el poder

PROGRAMA INMEDIATO DE REORDENACION ECONOMICA

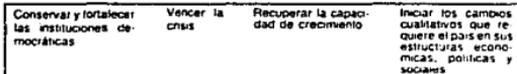
Respuesta inmediata del nuevo gobierno a las manifestaciones de la crisis



PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

OBJETIVOS

La respuesta inmediata a la crisis se define con precisión en mayo 1983



ESTRATEGIA

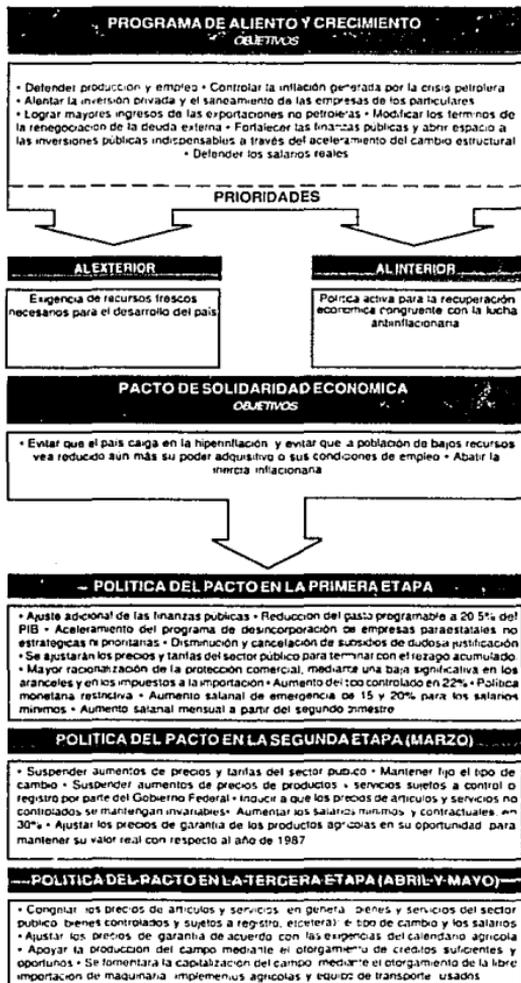
REORDENACION ECONOMICA

Enfrenta la crisis y crea las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía

CAMBIO ESTRUCTURAL

Inicia transformaciones no sólo en el aparato productivo y distributivo, sino en los mecanismos de participación social para superar insuficiencias y desigualdades fundamentales en la estructura económica

INTERRELACION



Ante los nuevos problemas de la economía el gobierno adopta, a partir de junio de 1986, un nuevo programa económico

Sin embargo, los esfuerzos no han sido suficientes de tal manera que a un año de que finalizó el sexenio se realiza una concertación a nivel nacional

El Pacto de Solidaridad Económica se extiende en primer lugar por un periodo de dos meses

El comportamiento favorable de los principales indicadores económicos hacen necesario extender la concertación hasta el mes de marzo

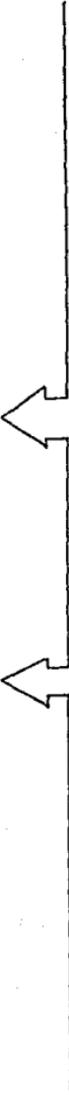
La favorable evolución del Pacto respecto al movimiento de los precios, al estado de las finanzas públicas, los agregados monetarios, tasas de interés y mercado cambiario, hacen posible extender la vigencia del Pacto

**POLITICA DEL PACTO EN LA CUARTA ETAPA
(JUNIO, JULIO, AGOSTO)**

- Eliminación del IVA a todas las mercancías con el 6% (alrededor del 10% del gasto familiar promedio). Reducción en 30% del ISR pagado por los perceptores de 1 a 4 salarios mínimos. Baja del 3% ponderado en los precios del sector privado. 0 aumento salarial. Prolongación de la política de tipo de cambio fijo. Congelación de los precios de bienes y servicios públicos. Continuar con los recortes al presupuesto para alcanzar - la meta anual de \$12.5 billones de disminución.

**POLITICA DEL PACTO EN LA QUINTA ETAPA
(SEPTIEMBRE, OCTUBRE Y NOVIEMBRE).**

- Se reafirma la tendencia de la cuarta etapa o incluso se disminuyen precios.



Es una ampliación del programa aplicado desde el mes de Marzo

TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES.

La situación del futuro de México ya está definido en estos momentos. En el sexenio 1982-1988 el país presentó una transformación radical en su estrategia del desarrollo y definió una nueva tendencia irreversible para llegar a la modernidad.

La distinción entre países desarrollados y subdesarrollados, tan marcada en las décadas pasadas, dió paso a un nuevo fenómeno a nivel internacional. Algunas naciones asiáticas logran ritmos de crecimiento acelerados que, en pocos años, salieron de una inercia de varias décadas para ubicarse entre las más modernas, productivas y competitivas a nivel internacional.

En el caso de América Latina, países como México y Brasil también iniciaron un proceso de crecimiento acelerado en los años setenta, pero el modelo que siguieron no fué el adecuado en tanto que se basó en la deuda, en las grandes obras, en el gasto público, los subsidios y en los mercados locales.

Sin embargo, ahora se inicia una nueva oportunidad de desarrollo en naciones como México. La experiencia adquirida sirvió para poner en práctica medidas de tipo populista - que ya mostraron su fracaso y que, por lo tanto, no se volverán a repetir.

La economía nacional ahora es más pequeña que hace unos años, genera un producto menor; empero, es una economía mucho más eficiente y productiva.

Tanto el sector público como el privado, tienen plena conciencia de que no se puede dar marcha atrás. Ya no se puede pensar en México como una isla aislada de las corrientes internacionales, y los grupos dirigentes del país hacen todo lo posible para integrarse al mercado internacional lo más rápido y en la mejores condiciones posibles.

Esta nueva realidad nos adelanta a algunos procesos por los que transitará el país.

Entre las líneas generales que veremos en unos cuantos años están las siguientes:

- Mayor apertura comercial con un incremento sustancial de las exportaciones manufactureras y también de las importaciones de todo tipo de bienes.

- El mercado nacional se diversificará con productos de todo el mundo, la calidad y el precio definirán la demanda de productos nacionales o extranjeros. Al mismo tiempo, a nivel de los mercados de otros países, existirá un mayor consumo de mercancías mexicanas que serán competitivas tanto en calidad como en precio.

Lo anterior, repercutirá en un fortalecimiento del mercado interno; un mercado mucho más ágil tanto por la diversidad de productos como por la recuperación del poder adquisitivo de la población.

- Apertura comercial en los servicios. En particular en la rama financiera, tanto por presiones derivadas del GATT como por la necesidad de atraer mayores recursos internacionales a el desarrollo de la planta productiva local.

Con esta medida se presentarán cambios importantes en el sistema financiero nacional, a través de fusiones, asociaciones entre bancos y casas de bolsa, tanto locales como instituciones financieras de otros países.

El punto anterior traerá como resultado un incremento del capital foráneo en nuestro país, tanto en forma directa como indirecta; y al mismo tiempo, un incremento del capital nacional en otros países.

- Integración comercial con Estados Unidos y Canadá. A mediano plazo, la producción como los mercados se definirán no tanto por el país donde se genere sino por la región. Esta es la tendencia general de Europa, del sudeste asiático y de América del Norte.

- Incremento constante de la productividad y eficiencia tanto en el sector privado como en el público para mantener la competitividad por los mercados locales e internacionales.

El panorama ya está definido desde ahora. Esto no significa que la transición no será difícil sino todo lo contrario. Existen muchos intereses creados, muchas fuerzas a nivel nacional e internacional que dificultan esta realidad. Quizá el mayor problema a corto plazo sea el de la deuda externa, cuyo costo es tan alto que impide mantener recursos - en México para el desarrollo de la planta productiva. Sin embargo, las transformaciones de fondo ya se iniciaron y mientras se mantenga la paz y la estabilidad en las instituciones nacionales será imposible revertir este nuevo proceso.

México se prepara para arribar al mercado interna-

cional en condiciones de productividad y eficiencia. En pocos años veremos una nueva realidad del país con un nivel de desarrollo mucho mayor al actual.

Existen otros elementos que pueden contribuir a la modernización y al desarrollo del país. Entre ellos, algunos son de trascendencia nacional, que responden a situaciones económicas y otros que sólo atienden a intereses regionales.

A continuación se presentan dichos elementos que podrían incidir en el comportamiento de la industria y el comercio exterior en los años siguientes.

- Política industrial, global y sectorial. Constituye uno de los aspectos fundamentales del desarrollo de la industria y el comercio exterior en el futuro.

Dependiendo de su orientación, su permanencia en el tiempo y del horizonte que cubra, se verificará su incidencia en el desarrollo industrial del país.

- Tratamiento a las empresas medianas. De no existir un tratamiento específico, diferenciado y favorable a la constitución, consolidación y desarrollo de las empresas industriales de tamaño pequeño y mediano, difícilmente podría advertirse una efectiva contribución de estas en el mejoramiento industrial.

- Política hacia las empresas grandes. Si bien durante los últimos 30 años, la política industrial implícitamente se ha dirigido hacia la gran industria, es necesaria una estrategia explícita que permita su complementariedad con las empresas medianas y pequeñas.

- Cambio tecnológico. En los siguientes años las modificaciones y el progreso tecnológico se convertirán en una de las variables de mayor incidencia en la vida nacional.

- Gasto en tecnología. El desarrollo tecnológico de la industria en el país está directamente asociada a los montos de asignación financiera que como país y como empresas se esté dispuesto a canalizar, y en condición indispensable para alcanzar otros objetivos de política industrial.

- Automatización de la planta industrial. Si México logra incursionar satisfactoriamente en los avances de la electrónica, favorecerá la automatización de la planta industrial, permitiendo así un aumento en la productividad.

- Círculos de calidad. Los círculos de calidad en la producción son ejemplos de técnicas susceptibles a adoptarse como norma general y parte de la nueva cultura industrial.

- Finanzas públicas. Más allá de interpretaciones ideológicas o de diferentes corrientes de pensamiento económico, las finanzas públicas deben reflejar resultados positivos, para promover el crecimiento de la economía nacional y no convertirse en una carga extra para el país.

- Eficiencia del sector gubernamental. Si hay eficiencia en la administración pública, necesariamente habrá mejor canalización y mayor aprovechamiento de los recursos que disponemos.

- Política regional. Si la política regional se perfila en forma integral, mediante la canalización de recursos para el desarrollo tecnológico, la formación de personal calificado, la ampliación del mercado y de la infraestructura industrial

necesaria, se crearán las condiciones para el desarrollo de ciudades y regiones que históricamente han aportado la menor parte del producto industrial.

- Política sobre las maquiladoras. Si Estados Unidos decide continuar proyectando la actividad industrial a través de sus empresas maquiladoras, y concentrar su atención en México, seguramente se multiplicará el número de las empresas maquiladoras de exportación por las ventajas que en costo de mano de obra e insumos representa su instalación en el territorio nacional, lo que favorecerá el desarrollo económico de los estados fronterizos y de aquellos que cuentan con las condiciones para su establecimiento.

- Tratamiento a la inversión extranjera. Las decisiones que se adopten en lo referente al tratamiento de la inversión extranjera, tendrán efectos directos sobre la dinámica de la industria y el comercio exterior. Permitir el establecimiento de determinadas inversiones extranjeras puede representar una importante oportunidad para el desarrollo de ciertos proyectos.

- En la medida en que se manejen adecuadamente estos elementos, es indudable que México saldrá adelante tanto en el mercado interno como en el panorama internacional, mejorando su situación económica.

PERSPECTIVAS

- * México tendrá probabilidades de ser potencia industrial, dependiendo de la voluntad del gobierno y empresarios.
- * México deberá plantear un modelo de crecimiento, con una menor o casi nula dependencia de las exportaciones petroleras; considerando una mayor utilización de sus vastos recursos, sobre todo de sus recursos humanos.
- * Se continuará con el proceso de desincorporación de las empresas paraestatales.
- * Se concertará con los acreedores la disminución de la transferencia de recursos al exterior, para canalizarlos en el proceso productivo.
- * Seguirá el desempleo en México con el cierre de pequeñas y medianas empresas.
- * Se llevará a cabo el estímulo al desarrollo tecnológico.
- * Se crearán las condiciones objetivas que proporcionarán el cambio hacia la calidad total.
- * Se revisará la estructura arancelaria después de que se vean los resultados del pacto, pues habrá ramas que tendrán que protegerse.
- * Se darán nuevas concertaciones entre los diferentes sectores productivos del país y el gobierno hasta lograr la transición de la economía para no desequilibrar los resultados de las políticas aplicadas.

C A P I T U L O I I I

LA M O D E R N I Z A C I O N I N D U S T R I A L D E L S E C T O R

D E B I E N E S D E C A P I T A L

INTRODUCCION

El sector de bienes de capital se ha configurado-- históricamente como una área de actividad clave para el cre cimiento de los demás sectores industriales, así como para el desarrollo económico, dentro de los países industrializados y más recientemente en los países en vías de desarrollo.

Los bienes de capital están conformados por el e quipo, la maquinaria, sus partes y componentes que se emplean en la fabricación y transformación de otros productos intermedios, que a su vez sirven para la transformación de bienes primarios.

De ahí que, a partir de la actividad productiva de ese sector, se deriva el potencial tecnológico para la innovación y fabricación de los medios de fabricación, contando además con un amplio poder de decisión en lo que respecta a los métodos de fabricación de una infinidad de otros bienes.

En el contexto de los cambios experimentados por la economía mundial en las últimas décadas este sector se ha venido constituyendo como el motor del proceso de modernización industrial, al suministrar los bienes de inversión, - portadores de los avances de la revolución científico-tecnológica, tal es el caso de los equipos electrónicos y sus á reas de convergencia, enfatizando la tendencia a la automa tización basada en la computadora, que prácticamente abarca todas las etapas: diseño, producción aplicación y manteni miento de los bienes.

Como estrategia de desarrollo a largo plazo, el

sector de bienes de capital reviste gran importancia en la medida en que puede suministrar las estructuras productivas internas para poder atender las enormes y crecientes necesidades de alimento, vivienda, transporte, vestido y calidad de la sociedad en general.

En México podríamos considerar que hoy en día existen tres tipos de plantas industriales de bienes de capital, la primera y más antigua, fué constituida paulatinamente durante varias décadas hasta mediados de los años setenta. Durante ese período la industria de bienes de capital fué concebida como, un sector productivo más, al margen de su importancia funcional para la economía del país, y más bien considerándola como un sector limitante para capitalizar al país y atender sus problemas de balanza de pagos. Este se debía a que, a medida que la industria mexicana crecía comenzaba a demandar una mayor cantidad y diversidad de este tipo de bienes, y al no contar con una infraestructura industrial para proporcionarlos, se tuvo que recurrir a la importación de éstos al extranjero.

La segunda, es caracterizada por una mayor conciencia del carácter productivo y funcional del sector, llevándose a cabo esfuerzos de distinta naturaleza par promover su expansión. Como resultado, el Estado da un gran impulso para la creación de empresas de importancia estratégica entre finales de los setentas y principios de los ochentas. En coincidencia con este último lapso surgió la tercera, como resultado de acciones empresariales de largo alcance por parte de la iniciativa privada.

Estos tres conjuntos de plantas industriales están entrando recientemente en una etapa de articulación en

tre sí y de establecimiento de vínculos orgánicos productivos, al igual que con la demanda de los sectores de la economía, cuando la crisis económica de México en la presente década, detuvo este proceso que aún a la fecha no ha concluido.

Actualmente con la crisis económica prevaleciente en el país, la industria de bienes de capital se encuentra con una serie de dificultades que le impiden su sano crecimiento y adecuado desempeño tanto en el mercado interno como en el externo. Esto es evidente tanto en la suspensión de operaciones de varias compañías, la baja utilización de la capacidad instalada, los planes de expansión que quedaron suspendidos.

El ingreso de México al GATT, con el desafío de un comercio internacional más abierto y sus implicaciones de competencia del exterior en el mercado local, han afectado a empresas que enfocan sus esfuerzos a la exportación.

Toda esta problemática de mercados deprimidos interna y externamente; de una reciente apertura comercial internacional y de la necesidad de crecimiento económico del país, lleva a planteamientos de cambios de estructuras para lograr modernización, eficiencia y calidad dentro de un plan general de modernización industrial.

La industria de bienes de capital ha sido objeto de intensa atención por parte del gobierno ya sea por medio de organismos de su propio ámbito ejecutivo como de otros organismos, entre los que destaca Nacional Financiera. Las instituciones internacionales de fomento como ONUDI y el Banco Mundial, también han apoyado a este vital ramo industrial. Este interés se ha manifestado en la realización de muchos estudios e investigaciones.

RAMOS Y SUBSECTORES.

El sector industrial de bienes de capital está integrado por los siguientes ramos y subsectores:

- METALMECANICO.

- * PAILERIA / MAQUINADOS PESADOS.
- * MAQUINAS Y HERRAMIENTAS.
- * FUNDICION.
- * REPARACION Y FABRICACION DE TURBOMAQUINARIA TERMICA.
- * TALLER DE MAQUILA.

- TRANSPORTE.

- * EQUIPO FERROVIARIO.

- MANUFACTURAS ELECTRICAS.

- * MOTORES Y GENERADORES.

- ELECTRONICA.

- * EQUIPO DE COMPUTACION.
- * EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES.

RAMO: METALMECANICO.

TIPO: INGENIERIA.

SUBSECTOR: PAILERIA / MAQUINADOS PESADOS.

1.- PRODUCTOS.

En este subsector se han incluido las empresas multi producto, que por la envergadura de sus instalaciones y maquinaria, o por el tamaño y complejidad de los productos que elaboran, se consideran las de mayor relevancia en la industria de bienes de capital.

Los productos principales que fabrican son: generadores de vapor, precalentadores de aire, calderas industriales, calderas termoeléctricas, plantas de tratamiento de agua, equipo de perforación petrolera, turbinas de vapor, turbocompresores, molinos de caña, reductores de velocidad, grúas puente, escudos de perforación, suspensiones para carros del metro, intercambiadores de calor, recipientes a presión, recipientes esféricos, torres de proceso, tubería a presión, turbinas hidráulicas, toneles para carros tanque, aerocambiadores de calor, separadores de gas, reactores, hornos de calcinación, molinos de bolas, molinos de barras, tanques de almacenamiento, estructuras, cabezas semiesféricas, columnas de destilación, turbogeneradores industriales, generadores eléctricos, válvulas, hornos para cemento, juntas de expansión, máquinas para celulosa y papel y bombas de tornillo.

Los fabricantes de estos productos están clasificados en SIC 3443 productos de paileria pesada, 3511 turbina

de vapor, 3531 molinos para minerales.

2.- MERCADO.

Las industrias que constituyen el mercado para estos productos, todas ellas consideradas con un uso intensivo de capital son: petroquímica, azucarera, de celulosa y papel, del petróleo, del transporte, industria química, del cemento, siderúrgica y minera.

Además de las entidades encargadas de la generación de energía eléctrica y de las instalaciones de recursos hidráulicos.

3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

La mayoría de los productos antes mencionados requieren de la industria que los fabrica una gran madurez técnica, contar con una amplia cultura y acervos tecnológicos y equipos humanos técnicamente competentes, debidamente estructurado y experimentados, que hayan trabajado juntos durante mucho tiempo y con una continuidad suficiente que les haya permitido integrarse en el trabajo. En algunos países como Alemania, Inglaterra o Estados Unidos se ha tenido oportunidad de desarrollar todo ésto en un lapso de aproximadamente 100 años. En el caso de México, el apremio de las necesidades de industrialización ha ocasionado crear las empresas que lo lleven a cabo, aunque no se tenga la suficiente masa crítica de recursos humanos para lograrlo inmediatamente.

Las empresas típicas de este sector deben contar con cuerpos de ingeniería de muy amplia experiencia; ser

capaces de desarrollar toda la ingeniería básica y de detalle que requieran los productos y tener un buen dominio de la administración y operación productiva metalmeccánica.

En las empresas que integran este sector todo esto se da de una manera aleatoria y no completa por lo que, para subsanar estas deficiencias, se acude a la asistencia técnica externa.

Es interesante también mencionar, que aunque algunas veces ya existe la capacidad suficiente para desarrollar y fabricar de manera autónoma algunos productos ya citados, las empresas tienen que recurrir al respaldo del nombre de algún licenciante por no contar con la confianza del cliente.

La actividad productiva, dadas las dimensiones excepcionalmente grandes de los productos, requiere de máquinas herramientas y equipos también de tamaños singulares y apropiados a los mismos.

Las instalaciones típicas encontradas en este sector, cuentan en promedio con áreas totales de terreno de 100 000 m², áreas productivas techadas de 20 000 m² y naves de 15 m de altura por 20 m de ancho por 120 m de largo; con grúas de capacidades que van entre 10 y 100 toneladas de capacidad de izaje y carreras de gancho hasta de 12 m.

La maquinaria y el equipo con que se cuenta tiene la distribución de edad siguiente:

De 0 a 4 años	20 %
De 5 a 9 años	41 %
De 10 a 19 años	21 %
Más de 20 años	18 %

Un 7 % del total son máquinas de control numérico, 10 % son de grandes dimensiones y de éstas un 35 % son de control numérico.

Dentro de los equipos relevantes con que cuentan están:

- Cepillos de mesa con capacidad de 730 cm de largo máximo, 1300 mm de ancho máximo y 1800 mm de altura máxima.

- Fresadora cepilladora con mesa de 7 000 x 1 750 mm capacidad de 10 ton; desplazamiento de 4 000 mm; columna con carrera útil de 1 500 mm; diámetro del husillo 100 mm cono 150-50; potencia 15 kw; control numérico con carrera en X de 4 000 mm, en Y de 1 500 mm y en Z de 800 mm.

- Fresadora mandrinadora con mesa de 5 250 mm por 10 500 mm capacidad de 10 ton/m²; potencia de 55 kw; diámetro del husillo de fresado de 250 mm; diámetro del husillo de mandrinado de 175 mm; husillo ISO 50; control numérico con carrera en X de 8 000 mm, en Y de 3 500 mm y en W y Z de 1,650 mm.

- Torno paralelo con distancia entre puntos de 7 000 mm; de diámetro máximo de torneado sobre bancada de 1200 mm y sobre el carro de 930 mm; carga máxima de 6 000 kg y potencia

- del motor del husillo de 43 kw.
- Rectificadora de superficies con distancia entre puntos de 3 650 mm; carga máxima de 2 950 kg.
 - Torno vertical con diámetro máximo del plato de 12 000 mm; altura máxima de torneado 5 000 mm; capacidad máxima de pieza 200 ton; de control numérico.
 - Mandrinadora con recorrido máximo de 10 000 mm; altura máxima de maquinado 4 500 mm; alcance máximo horizontal 2,800 mm; diámetro del husillo 200 mm ; plataforma giratoria con capacidad máxima de 80 ton; y plataforma fija con capacidad máxima de 250 ton; de control numérico.
 - Taladro radial sobre riel con radio de 3 000 mm; traslación de columna de 4 000 mm y diámetro del husillo de 80 mm.
 - Prensa hidráulica vertical con capacidad de 1 500 ton con claro entre columnas de 6 000 mm.
 - Guillotina con tamaño de pieza a trabajar de 3 100 mm de longitud, 300 mm de ancho y 16 mm de espesor; potencia de 37 kw.
 - Roladora para un ancho máximo de placa de 3 000 mm, espesor máximo de placa 100 mm; número de rodillos 4.
 - Máquina de oxicorte con capacidad de longitud total de 11 000 mm; ancho total 7 000 mm, espesor máximo de corte 300 mm; sistema de control numérico y/o fotoeléctrico.
 - Mastil para soldar con carrera del carro de 19 000 mm; al

tura máxima del brazo 5 500 mm; longitud máxima del brazo 4, 500 mm; giro de la columna 3, 600; soldadura de arco sumergido.

- Posicionador de soldadura giratorio con diámetro de 10,000 mm; rotación de 360; capacidad de 75 ton y operación local o con telemando desde el mástil.

- Horno de tratamiento térmico de tipo rectangular con dimensiones útiles de 28 000 x 7 000 x 7 500 mm; 46 quemadores; temperatura máxima de tratamiento 1066° C y capacidad de carga de 400 ton.

Sus operaciones principales de manufactura, relacionadas con la pailería y el maquinado de piezas de grandes dimensiones utilizan un número importante de procesos metalmecánicos que van desde el trazado y corte de placa, soldadura y maquinado de piezas de gran peso y espesor y tratamiento térmico, hasta la verificación final con equipo de prueba sofisticado. Se cuenta para ello además, del equipo productivo principal que se mencionó, con equipo de prueba de rayos X y gamma; equipo de pruebas hidrostáticas y banco de pruebas para equipo dinámico de grandes dimensiones.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

De las nueve empresas consideradas, la más antigua inició operaciones en 1984, otra en 1953, la siguiente en 1961 y la cuarta en 1974; las otras cinco han iniciado en los últimos cinco años.

Invariablemente han contado con un tecnólogo que les ha otorgado licencia para la fabricación de algunos de

sus productos, y asistencia técnica para el arranque y sostenimiento de sus actividades productivas. En más de la mitad de ellas el tecnólogo participa también como accionista.

En general, las compañías más antiguas en el sector pertenecen y fueron propiciadas por la iniciativa privada; las de más reciente creación son las pertenecientes a la industria paraestatal.

El origen que ha propiciado el surgimiento de todas estas empresas ha sido fundamentalmente, la satisfacción interna de las necesidades de las dos grandes entidades paraestatales, encargadas de la explotación petrolera y la generación de energía eléctrica, y de otras industrias tan antiguas como éstas en el país, también de gran importancia, como son la minera, la azucarera, la papelera, etcétera.

En general el tecnólogo proporciona siempre la ingeniería básica y asiste en el desarrollo de la ingeniería de detalle así como en la implementación productiva.

El enfoque general de todas estas empresas ha sido satisfacer las necesidades internas del país, sin contemplar mayormente los mercados internacionales. Esto está cambiando sensiblemente por las nuevas condiciones económicas y comerciales que se están dando en el país.

5.- CAPACIDAD INSTALADA.

MANO DE OBRA.

Trabajadores ocupados actuales	2 300
Trabajadores a capacidad completa	4 600
Horas- hombre directas semanales actuales	91 000
Horas-hombre directas semanales a capacidad completa	186 000

TERRENO Y CONSTRUCCION.

Area de terreno total	1 365 000 m ²
Area productiva techada total	157 000 m ²

INVERSION EN ACTIVOS (MILLONES DE PESOS).

Activos fijos totales	50 000
Maquinaria y equipo	30 000
Terreno y construcciones	19 000
Otros activos	1 000

En general, las plantas de reciente creación tienen

una proporción de inversión por trabajador de 4 a 1 en relación con las plantas más viejas y una proporción de área de trabajo disponible por trabajador de 6 a 1.

Actualmente se está trabajando con un aprovechamiento de la capacidad instalada de 50 %. Esto se debe, primordialmente, al desplome del mercado y la consecuente ausencia de ventas.

6.- CALIDAD.

Los equipos fabricados por este sector, que suelen ser los principales o críticos en las plantas donde se instalan, están sometidas a condiciones rigurosas de trabajo. Estas incluyen esfuerzos causados por presión, temperatura, fuerzas estáticas o dinámicas, etc. lo cual exige tanto un diseño como una fabricación meticulosos, a fin de que cumplan con todos los requisitos de seguridad, durabilidad, eficiencia y rendimiento.

Todas las empresas del sector cuentan con programas de aseguramiento de calidad en los que se verifican los insumos adquiridos y las diversas partes, componentes y ensambles en las diferentes etapas de la elaboración de los productos. Se siguen y se utilizan normas internacionales como la API, ASME, ARA, DIN, según sea el origen del oferente de tecnología. En algunos casos se cuenta con sellos de certificación de calidad.

Los insumos son 80 % nacionales y 20 % importados. Los más importantes son placa de acero de alta resistencia o placa de acero inoxidable; tubería flux o de cédula; forjas o fundiciones especiales; perfiles o redondos de aleaciones

especiales; sellos y accesorios neumáticos e hidráulicos; y rodamientos y embragues.

Los productos del sector son equiparables en modernidad y calidad a los existentes a nivel internacional.

7.- EXPORTACION.

La creación de esta industria se ha fundamentado en el abastecimiento del mercado interno, sin pensar grandemente en las actividades de exportación. éstas han sido esporádicas y marginales.

Las restricciones impuestas por los licenciantes de tecnología con respecto al mercado; la falta de consolidación en aspectos como ingeniería básica; la escasa estructura comercial disponible para penetrar mercados externos, y los elementos de competencia en el mercado internacional de estos bienes (prestigio, respaldo técnico, calidad, precio, condiciones de financiamiento y tiempos de entrega) afectan grandemente la competitividad y las oportunidades de exportación de este sector, pese a tener posibilidades de lograrlo por la modernidad de sus instalaciones en general.

Las exportaciones que se han llevado a cabo han sido a los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, India, Estados Unidos, Turquía y algunos países de Centroamérica.

8.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

Personal.

El sector cuenta con personal de buen nivel académico y con una relativa buena experiencia, sobre todo en las plantas más viejas; en las nuevas, también se cuenta con buen personal técnico incluso con experiencia adquirida en amplios períodos de entrenamiento en las plantas de los tecnólogos licenciados; sin embargo, la crisis económica sorprendió a gran parte de estas plantas en período de arranque y sin tener todavía una penetración en el mercado, lo que las ha mantenido prácticamente inactivas y ha provocado ajustes de personal con el consecuente desmembramiento del equipo técnico.

La mayor experiencia acumulada es en aspectos de ingeniería de detalle y actividad productiva; algunas plantas cuentan también con capacidades de ingeniería básica, sobre todo en los productos que se fabrican desde hace bastante tiempo como ciertos tipos de calderas, recipientes a presión, grúas puente, intercambiadores de calor, reactores, et cetera.

Sin embargo, pasará bastante tiempo y se tendrá que hacer un esfuerzo considerable por parte de la industria para contar con cuadros técnicos completos y experimentados, que permitan al sector ser autosuficiente tecnológicamente.

Proceso.

La mayoría de las plantas se encuentran muy bien e

equipadas con máquinas-herramienta modernas y adecuadas que les permiten fabricar sus productos sin limitaciones o problemas productivos importantes en este sentido. El uso de la computadora, en la administración productiva, está en período de implementación y perfeccionamiento en la mayoría de las plantas y en una de ellas incluso se encuentra muy avanzado el uso de la misma para diseño (CAD).

Desde el punto de vista de proceso, el sector se encuentra a un nivel equiparable y aun superior, en muchos casos, a las plantas existentes en otros países. Lo único que falta es mayor experiencia y dominio de las técnicas, los procedimientos y métodos productivos y su administración.

Producto.

Aunque la mayoría de los productos son competitivos en diseño, calidad y acabado, frecuentemente el tecnólogo licenciante proporciona diseños atrasados por razones obvias de competencia. Esto aunado a las adaptaciones causadas por la limitada disponibilidad y diversidad de insumos adecuados, resta competitividad a los productos para los mercados de exportación.

Brecha Tecnológica.

Todas las empresas del sector son dependientes tecnológicamente, fundamentalmente en aspectos de ingeniería básica.

Ha existido una asimilación tecnológica incompleta y sin continuidad, causada por la carencia de programas bien

definidos y estructurados y por la gran movilidad del escaso personal técnico competente.

La mayoría de las empresas del sector, dice recibir asistencia técnica a través de: planos, especificaciones ingeniería básica de detalle y manuales de operación para equipo y maquinaria especial para su proceso; sistemas, manuales y formas de control de producción; asesoría directa de expertos y programas de entrenamiento de su personal en las plantas del tecnólogo licenciante. Los tecnólogos licenciantes provienen de Japón, Estados Unidos, Francia, Alemania y Suiza.

El sector requiere alcanzar su masa crítica en relación con la cantidad de personal técnico disponible en todos los niveles y un grado de experiencia que le permita una mayor consolidación para lograr su autosuficiencia y autodeterminación tecnológica.

9. VENTAJAS COMPARATIVAS.

La diversidad de los productos que fabrica este sector hace que no exista una estructura única de costo directo; sin embargo, con base en lo indicado por las empresas fluctúa dentro de los márgenes siguientes:

Materia prima y componentes nacionales	35 - 45 %
Materia prima y componentes de importación	5 - 20 %
Mano de obra	30 - 35 %

Energía	1 - 5 %
Suministros directos de producción	5 - 10 %
Ingeniería	0 - 20 %

Comparando estos rubros contra posibles competidores internacionales se tiene:

Materia prima y componentes nacionales.

Fundamentalmente placa y perfiles laminados, fundiciones y forjas; se considera que hay desventaja considerable en costo, calidad por rechazos y retrabajos; falta de suministro por tonelajes mínimos requeridos por el fabricante; limitaciones en dimensiones y espesores y tiempos inoportunos de entrega.

Materia prima y componentes de importación.

Principalmente placas y perfiles de aceros especiales; fundiciones y forjas especializados; embragues, motores y rodamientos; controles eléctricos y/o electrónicos. Se piensa que existe desventaja en costo considerable causada fundamentalmente por el transporte y la necesidad de contar con inventarios altos.

Mano de obra.

Se considera que tiene una ventaja importante en costo, viéndose afectada ésta por baja productividad y capacidad.

RAMO: METALMECANICO.

TIPO: CATALOGO.

SUBSECTOR: MAQUINAS-HERRAMIENTAS.

1.- PRODUCTOS.

Los productor principales que fabrican las empre
sas dedicadas al ramo de las máquinas herramienta se clasi
fican de acuerdo con sus caracterfsticas:

Por arranque de viruta:

- Tornos paralelos universales con distancia entre puntos hasta de 4 metros y con capacidad de volteo hasta de 750 mm de diámetro sobre la bancada.
- Esmeriladoras (amoladoras) o pulidoras de banco o de pedestal accionadas eléctricamente, con potencias desde 1/4 HP hasta 25 HP, incluyendo las de velocidad variable.
- Reclificadoras de superficies planas, con capacidad máxima de rectificado de 475 x 76 mm.
- Fresadoras universales en tamaños núms. 0, 1, 2 y 3 con potencias de 3 a 7.5 HP.
- Fresadoras horizontales en tamaños núms. 0, 1, 2, 3 y 4 con potencias de 3 a 20 HP.
- Fresadoras de torreta con capacidad de 2 y 3 HP.

- Cepillos de codo con carrera máxima del carro hasta 350 mm.
- Aserradoras de disco abrasivo, para cortar barra compacta, hasta 60 mm de diámetro y barra hueca hasta de 127 mm de diámetro.
- Aserradoras hidráulicas alternativas para corte o tronzo, con capacidad en redondo hasta de 400 mm de diámetro.
- Sierras cinta horizontales para aserrado o trozado hasta de 250 mm de diámetro.
- Taladros de banco con transmisión por medio de bandas en "V", con capacidad de barrenado hasta de 19 mm de diámetro.
- Taladros de columna con transmisión por medio de bandas en "V" con capacidad de barrenado hasta de 38.1 mm de diámetro.
- Máquinas-herramienta especiales complejas que realizan dos o más operaciones, con mesa estática o pendular, y peso inferior a 10 000 kg.
- Máquinas-herramienta especiales complejas, con mesa de transferencia lineal o rotativa (máquinas transfer) con peso inferior a 10 000 kg.

Por deformacion:

- Roladoras de accionamiento manual con capacidad de cali

bre 14 y longitud de 900 mm.

- Cizallas o guillotinas de accionamiento mecánico para cortar material hasta 12.7 mm y 6 000 mm de longitud.
- Cizallas o guillotinas de accionamiento hidráulico para cortar material hasta 25.4 mm y 6 000 mm de longitud.
- Prensas hidráulicas tipo cuello de ganso, de bastidor o especiales, con capacidades desde 20 hasta 1 000 ton.
- Dobladoras o plegadoras, con capacidad hasta 500 ton y 5 100 mm de longitud.
- Prensas mecánicas o troqueladoras con capacidad hasta de 200 ton.

Para madera:

- Cepilladoras desbastadoras de una o dos caras con ancho máximo de 1 000 mm.
- Machihembradoras de un solo cabezal con capacidad de 2 a 15 HP.
- Molduradoras con capacidad de uno o cuatro cabezales y potencia máxima de 10 HP.
- Lijadoras y pulidoras con capacidad hasta de 10 HP.
- Canteadoras con capacidad hasta de 15 HP.
- Sierras cinta sinfín de 254 mm, con mesa inclinable.

- Sierras circulares o de disco con capacidad de 254 mm de y eje inclinable a 45 grados.
- Sierras alternativas de accionamiento mecánico con capacidad hasta de 300 mm de sección.
- Escopladoras con capacidad hasta de 3 HP.
- Trompos o tupfies, con capacidad hasta de 10 HP.
- Tornos para madera, con distancia entre puntos hasta de 2 000 mm de longitud y capacidad de volteo hasta 400 mm sobre la bancada.

Para materiales plásticos:

- Extrusoras mono-husillo de 25 mm hasta 152 mm. de diámetro, con relación L/D de 20:1 hasta 36:1, calentadas eléctricamente y enfriadas por aire/líquido.
- Inyectoras para termoplástico, termofijo y hule con husillo, desde 26 hasta 100 mm de diámetro, volumen de inyección desde 34 hasta 3 000 cm³ y fuerza de cierre desde 20 hasta 500 ton.

Los fabricantes de máquinas-herramienta se clasifican en SIC 3541 y 3542.

2. MERCADO.

Las máquinas-herramienta son el insumo típico de

todas las industrias para uso en sus procesos productivos o en sus talleres de mantenimiento. La producción de éstas ha sido considerada como un índice importante del desarrollo industrial.

En México, el uso de máquinas-herramienta nacionales, en lo que se refiere a los procesos productivos, se aplica en la industria automotriz horizontal, de bienes de consumo, de bienes de capital e industria en general. En lo que se refiere al equipamiento de talleres, dichas máquinas se han dirigido a la industria paraestatal, a la rama productora de moldes y troqueles y a la industria en general.

Finalmente, gran parte de la producción nacional ha sido demandada por las instituciones educativas para las escuelas de enseñanza técnica.

3. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Las empresas fabricantes tienen un nivel de integración vertical elevado, ya que no existe una estructura horizontal de proveedores de partes normalizadas.

En los pocos casos de proveedores externos, los costos o los precios de los componentes son bastante elevados.

La administración de la producción de la maquinaria mencionada, es de características primitivas lo que acarrea problemas de incumplimiento y elevados inventarios de productos en proceso.

Son contadas (no más de 5 %) las empresas que actualmente manejan sus procesos productivos por computadora, lo cual se entiende porque esto representa contar con una infraestructura adecuada y con recursos humanos de costos elevados.

Por la misma razón, la mayoría no cuenta con cuadros técnicos dedicados al diseño y desarrollo de nuevas máquinas. En general, son empresas que han obtenido la ingeniería básica y de detalle de sus productos, a través de una licencia y han implementado la actividad productiva con asistencia técnica de oferente tecnológico. En la mayoría de los casos, el diseño del proceso no ha sido apropiado para el tipo y el volumen de productos a producir.

En las empresas pequeñas se ha partido de la compra de máquinas y equipos sencillo, desarrollándose de manera autónoma la ingeniería de detalle y el proceso productivo.

El promedio de vida de la maquinaria dedicada a la producción es: 23 % de 1 a 4 años; 51 % de 5 a 9 años; 16 % de 10 a 19 años; 10 % de más de 20 años, es raro encontrar equipos de tecnología moderna, como son los de control numérico y mandos computarizados. Sin embargo, la mayoría de los fabricantes mantiene la maquinaria en condiciones de dar las tolerancias de fabricación necesarias para cumplir con las normas internacionales de las máquinas-herramienta, pero a costa de una baja productividad.

4. SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

La industria de las máquinas-herramienta nace a finales de la década de los cincuenta, a base de licencias en la mayoría de los casos internacionales. Sin embargo, también hay empresas mexicanas que tienen sus propios desarrollos y no pagan ninguna regalía.

A pesar de ser una industria prioritaria y estratégica para el país, nunca ha sido debidamente promovida y apoyada, razón por la cual en los años transcurridos, han desaparecido empresas tales como Industrial Lagunera (tornos y taladros), Mecanomex (tornos paralelos), Madimex (fresadoras), todas ellas por problemas financieros, y Hervert Mexicana que por incontables problemas nunca llegó a arrancar a pesar de que se realizaron todas las inversiones en instalaciones y maquinaria.

5. CAPACIDAD INSTALADA.

MANO DE OBRA.

- Trabajadores ocupados actualmente	1 200
- Trabajadores a capacidad completa	1 900
- Horas-hombre directas semanales actuales	54 300
- Horas-hombre directas a capacidad completa.	90 000

La capacidad utilizada es variable en las empresas y va de 30 % a 60 % de la capacidad instalada.

TERRENO Y CONSTRUCCIONES.

- Terreno total	481 000 m2
- Area techada total	72 300 m2
- INVERSION (MILLONES DE PESOS)	
- Activos fijos totales	14 500
- Maquinaria y equipo	8 700
- Terreno y construcción	4 700
- Otros activos	1 100

6. CALIDAD.

En virtud de que la mayoría de los fabricantes producen con licencias extranjeras, los productos se someten a normas tales como las ASTM para materiales y materias primas; las ISO para fabricación de partes y componentes; las Schlesinger para armado de máquinas, etc. Sin embargo, en algunas de las compañías de menor tamaño sería conveniente mejorar los acabados y la presentación de los productos.

7. EXPORTACION.

Se puede considerar nula la exportación de las máquinas-herramienta, ya que las cantidades que se han vendido en el extranjero no son dignas de tomarse en consideración. Se observa que aunque la calidad es buena las desventajas en los costos de fabricación y en los costos de adquisición de materias primas son tan importantes que sacan de competencia el producto nacional en el mercado internacional.

8. POTENCIAL TECNOLOGICO.

No hay suficiente disponibilidad de recursos humanos capacitados, tanto en términos cualitativos como cuantitativos.

Este tipo de industria requiere de personal especializado con un grado de preparación superior que el de otros sectores industriales, debido a que, en la fabricación de estos productos interviene de una manera directa la mano del hombre. Todos los empresarios mencionan que tienen problemas con los recursos humanos y que se han visto obligados a preparar su propio personal con un elevado costo en función de su curva de aprendizaje. Asimismo, las empresas han hecho notar que tienen un alto índice de rotación, lo cual ocasiona grandes pérdidas en la operación.

PROCESO DE FABRICACION.

Los costos elevados, por la limitada versatilidad de los equipos productivos, se hacen notar puesto que son raras las empresas que cuentan con equipos modernos de

control numérico.

Por el mismo problema de escasez de recursos humanos hay un retraso considerable en el diseño de los procesos productivos, los cuales no se modernizan oportunamente y se vuelven obsoletos comparados con los de otros países.

Solamente 10 % de las empresas controlan la administración de la producción (procesos, carga de máquinas, balanceo, flexibilidad, etc.) por medio de sistemas computarizados.

PRÓDUCTO.

Es de todos conocido que a nivel mundial la tasa de cambio tecnológico en las máquinas-herramienta se ha venido reduciendo desde 15 años, en la década de los sesenta, a 5 años en la época actual debido a la incorporación de los sistemas computarizados CNC. Las razones son obvias pues se requiere compensar por medio de la tecnología los constantes incrementos en materias primas y salarios.

Es importante mencionar que la mayoría de los diseños de las máquinas-herramienta que se producen en México son versiones con ligeras modificaciones de las que se producían hace unos 25 o 30 años en los países originarios.

En México, por razones de las condiciones de contrato en las licencias, la mayoría de los productores están cayendo en la obsolescencia y con excepción de 4 ó 5 empresas del sector, las demás no tienen planes ni proyectos

que conlleven a reducir la brecha tecnológica que se va ampliando.

9.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos de las empresas es en promedio, la siguiente:

Materia prima y componentes nacionales	35 %
Materia prima y componentes de importación	24 %
Mano de obra	29 %
Energía y combustibles	6 %
Otros suministros directos	6 %
TOTAL	100 %

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES NACIONALES.

Existen rubros muy desfavorables en este concepto, en razón de los precios y calidades de los insumos nacionales, como son: los de fundición de hierro gris, aceros al carbón, aceros especiales, metales no ferrosos, motores eléctricos y rodamientos.

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES DE IMPORTACION.

En muchos casos la integración nacional del producto es baja; importándose los subensambles importantes

y fabricándose las demás partes en la empresa. Dentro de estos se pueden nombrar, la caja de engranes y el delantal de los tornos; los sistemas de potencia fluida para ciertas prensas y máquinas inyectoras de plástico; los embragues mecánicos de ciertas prensas y el equipo de control electrónico. Otros insumos, aunque adquiridos dentro del país son importados con el consecuente sobreprecio, tales como rodamientos, aceros especiales y componentes electrónicos. Esta situación afecta desfavorablemente el costo del producto

MANO DE OBRA.

A manera ilustrativa y con las reservas del caso, se puede decir que hay una ventaja considerable a favor de México en comparación con lo que se paga en otros países y que se puede estimar como sigue: 1 a 8 con Estados Unidos, 1 a 5 con Europa, 1 a 2 con Oriente y 1 a 1 con Latinoamérica.

Sin embargo, hay que considerar que la eficiencia es menor en México.

OTROS COSTOS DIRECTOS.

Siendo de menor cuantía, se puede considerar que no tienen influencia determinante en la situación del sector, en cuanto a posición competitiva.

Es importante mencionar, que aún en las condiciones actuales, con un gran abatimiento de los costos internos del país, los productos de este sector siguen sin contar con ventajas comparativas en relación

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos de las empresas es en promedio, la siguiente:

Materia prima y componentes nacionales	35 %
Materia prima y componentes de importación	24 %
Mano de obra	29 %
Energía y combustibles	6 %
Otros suministros directos	6 %
TOTAL	100 %

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES NACIONALES.

Existen rubros muy desfavorables en este concepto, en razón de los precios y calidades de los insumos nacionales, como son: los de fundición de hierro gris; aceros al carbón, aceros especiales, metales no ferrosos, motores eléctricos y rodamientos.

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES DE IMPORTACION.

En muchos casos la integración nacional del producto es baja; importándose los subensambles importantes

y fabricándose las demás partes en la empresa. Dentro de estos se pueden nombrar la caja de engranes y el delantal de los tornos; los sistemas de potencia fluida para ciertas prensas y máquinas inyectoras de plástico; los embragues mecánicos de ciertas prensas y el equipo de control electrónico. Otros insumos, aunque adquiridos dentro del país son importados con el consecuente sobreprecio, tales como rodamientos, aceros especiales y componentes electrónicos. Esta situación afecta desfavorablemente el costo del producto.

MANO DE OBRA.

A manera ilustrativa y con las reservas del caso, se pueda decir que hay una ventaja considerable a favor de México en comparación con lo que se paga en otros países y que se puede estimar como sigue: 1 a 8 con Estados Unidos, 1 a 5 con Europa, 1 a 2 con Oriente y 1 a 1 con Latinoamérica.

Sin embargo, hay que considerar que la eficiencia es menor en México.

OTROS COSTOS DIRECTOS.

Siendo de menor cuantía, se puede considerar que no tienen influencia determinante en la situación del sector, en cuanto a posición competitiva.

Es importante mencionar, que aún en las condiciones actuales, con gran abatimiento de los costos internos del país, los productos de este sector siguen sin contar con ventajas comparativas en relación a otros países,

siendo las causas tanto de origen tecnológico, oferta limitada de máquinas y modelos; diseños obsoletos y otras de origen comercial como: alto precio, condiciones financieras de venta poco atractivas y falta de estructura de comercialización.

RAMO: METALMECANICO

TIPO: COMPONENTES

SUBSECTOR: FUNDICION

1.- PRODUCTOS.

Las piezas vaciadas se utilizan en aplicaciones muy variadas, desde tapas para coladeras hasta componentes de maquinaria y partes de automóviles y vehículos en general.

Según el metal utilizado, las piezas tienen diferentes características para satisfacer aplicaciones específicas. A continuación se enumeran algunas de las más comunes.

Piezas de hierro gris: monoblock para motores de explosión, bastidores para maquinaria estacionaria, volantes, engranes de dientes fundidos, rodillos para uso textil y azucarero, parrillas para torres de destilación, bombas de baja presión carcasas y tapas de motores eléctricos y válvulas de baja presión.

Piezas de hierro nodular y maleable: rodillos para laminación de metales, herrajes para vehículos. pistones para motores de explosión y válvulas de baja y media presión.

Piezas de acero al carbono y baja aleación: bastidores para maquinaria pesada, válvulas y bombas de alta

presión, engranes de dientes tallados, chucks, acopladores y ruedas para ferrocarril, partes de maquinaria agrícola y partes para maquinaria en general.

Piezas de acero de alta aleación: partes sujetas a desgaste, partes sujetas a oxidación, partes sujetas a altas temperaturas.

Estas piezas pueden producirse en grandes series o para necesidades esporádicas, ya que el proceso de fundición es sumamente flexible. También se presta para fabricar piezas complicadas o con cavidades interiores.

Las fundiciones están contenidas en las clasificaciones SIC 3321 hierro gris, 3322 hierro maleable, 3325 acero, 3361 aluminio, 3362 bronce y 3369 otras no ferrosas.

2. MERCADOS.

Los principales demandantes de piezas vaciadas en México, son: la industria automotriz; los fabricantes de válvulas, bombas y compresores; las industrias química y petroquímica; la industria siderúrgica, y la de bienes de consumo.

Para piezas de acero: la industria petrolera, los ferrocarriles, la minería, los fabricantes de maquinaria y la industria siderúrgica.

Para piezas de metales no ferrosos: la industria siderúrgica y la industria eléctrica.

Entre las fundiciones de piezas de hierro destacan por el tamaño de piezas que pueden hacer: NKS, Sidena, Metalver, Fumosa y BAF. Todas estas fundiciones pueden producir fácilmente piezas de más de 15 toneladas.

Piezas de acero: NKS, FHASA, Sidena, y Fundidora de Acero Tepeyac pueden producir piezas de más de 15 toneladas con calidad aceptable para exportación.

El peso de la mayor pieza que puede producirse en el país es de 100 ton en la fundición de NKS.

Las piezas de más de 15 ton de peso se fabrican sólo esporádicamente.

Piezas de bronce y cobre. Sólo hay una fundición que puede producir piezas mayores de una tonelada (Metalúrgica Almena, S. A.).

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Para producir piezas vaciadas se requiere: molde, o sea la hechura de moldes; hechura de corazones, para las cavidades en las piezas fundidas; fusión del metal en los hornos; vaciado de metal dentro de los moldes; desmoldeo de la pieza vaciada; tratamiento térmico, y terminado de las piezas.

MOLDEO.

Los moldes suelen ser de arena de sílice refractaria tratada con 3 % ó 4 % de agua y aglutinantes inorgánicos (arcillas, bentonita y silicato de sodio), u orgánicos (harinas o cereales, aceites polimerizables, resinas sintéticas y mieles vegetales).

Para preparar las arenas se usan máquinas como mezcladoras, tamizadoras, desmolidoras y poleas magnéticas.

Los corazones (utilizados para obtener cavidades en las piezas) se preparan con arenas y aglutinantes y se cuecen en una estufa, con lo cual se obtiene una consistencia dura y resistente al manejo y al metal fundido.

El moldeo se hace en bastidores metálicos llamados "cajas de moldeo". Para lograr la impresión en la arena del molde (que corresponda a la pieza deseada) se utilizan modelos que pueden ser metálicos, de madera o de plástico.

El moldeo puede hacerse con máquinas que operan por sacudidas, o por compresión.

Los corazones pueden hacerse en máquinas sopladoras que inyectan las arenas preparadas en moldes calientes o fríos.

El metal líquido se obtiene en hornos que suelen ser:

Para hierro: cubilotes cuyo combustible es carbón de coque y hornos eléctricos de inducción.

Para acero: hornos eléctricos de arco y hornos eléctricos de inducción.

Para metales no ferrosos: hornos eléctricos de inducción y hornos de crisol calentado con hidrocarburos.

Las materias primas principales son arrabio, chatarra, y ferroaleaciones.

El metal líquido, ya con las aleaciones deseadas, se transporta en ollas de metal con recubrimiento refractario y se vacía en los moldes ya preparados que contienen los corazones correspondientes.

Una vez que solidifica el metal y se enfría, se desmoldea la pieza.

Si es de acero o hierro modular o maleable, se trata térmicamente en hornos estacionarios para obtener la estructura metalográfica y las características deseadas.

Por último, las piezas terminadas se limpian primero con chorros de granalla o arena y después se rebabea y esmerilan a sus dimensiones finales.

Durante todo el proceso se controla la calidad de las materias primas, las temperaturas, se hacen análisis etc. y al final se hace una inspección del producto terminado utilizando rayos X, partículas magnéticas y ultrasonido.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

Aunque las primeras fundiciones instaladas en México fueron las ferrerías de tiempo de la Colonia, hasta principios de este siglo no empezaron a funcionar las fundiciones de hierro gris, como por ejemplo Fundidora Monterrey.

Sin embargo, la industria de la fundición importante se desarrolla a partir de la década de los cuarenta.

La primera fundición de acero en México, fué la Consolidada que empezó a trabajar antes de la Segunda Guerra Mundial.

A partir de los años cincuenta se instalan numeros fundiciones con cierta mecanización y con tecnología adquirida en el exterior, y más adelante se ponen en marcha las fundiciones automotrices altamente tecnificadas. Se considera que en aquel entonces ya había fundidoras que producían piezas fundidas de calidad comparable a las extranjeras.

Como existía la limitante para fabricar bienes de capital por el peso de las piezas de hierro y acero, en la década actual se instala y se pone en marcha NKS, que puede producirlas hasta de 100 ton utilizando tecnologías avanzadas.

5.- FABRICANTES.

Principales fundiciones de hierro gris no cautivas que abastecen piezas a fabricantes de bienes de capital.

Con capacidad instalada mayor de 10 000 ton/año.

Fabricante

Ubicación

Industria que abastece

Autometales, S. A.

Edo. de Méx.

Piezas autos y camiones

Cifunsa (Planta N° 2)

Saltillo

Automotriz y varias

Webb de México, S. A.

Guadalajara

Partes camión

Aceros Fundidos y Normalizados, S. A.

Zapopan

Automotriz y metalmecánica

Fabricación de Máquinas, S. A.

Monterrey

Automotriz, tractores y varias

Con capacidad instalada entre 4 000 y 10 000 tons/
año

Fabricante

Ubicación

Industria que abastece

Rodamex Industrial

Edo. de Méx.

Partes camión

Fundidora Panamericana, S. A.

D. F.

Maquinaria y misceláneas

Hierro Dúctil, S. A.

Edo. de Méx.

Alimentaria y miscelánea

Compañía Fundidora

Aguascalientes

Minera, agrícola y varia

AGSA

Fortín, Ver.

Automotriz y azucarera

Proveedores y Siderúrgicos, S. A.

Edo. de Méx.

Minera y varias

Fundidora y Laminadora, S. A.

Mazatlán

Minera y cementera

Talleres Pok, S. A.
Guadalajara
Azucarera

Industrias Sogema
Sta. Catarina, N. L.
Miscelánea

Con capacidad menor de 4 000 tons/año

Fabricante
Ubicación
Industria que abastece

Fundición Pantitlán, S. A.
D. F.
Eléctrica y vidrio

Fundidora Industrial, S. A.
Guadalajara
Miscelánea

Productora de Hierro Maleable, S. A.
Guadalajara
Miscelánea

Talleres Tatay
Guadalajara
Miscelánea

Fundidora Industrial Mexicana
Mazatlán
Pesquera

Fundición BAF
Monterrey
Piezas resistentes a corrosión

Alfredo Gutiérrez, S. A.
Córdoba
Azucarera

Principales fundiciones de acero no cautivas que surten a las industrias de bienes de capital.

Con capacidad instalada mayor de 8 000 tons/año.

Fabricante
Ubicación
Industria que abastece

Fundiciones de Hierro y Acero, S. A.
D. F.
Siderúrgica, ferrocarril

Fundición Monclova, S. A.
Monclova
Siderúrgica, válvulas

Fundidora de Aceros Tepeyac, S. A.
Edo. de Méx.
Siderúrgica, ferrocarril, válvulas

Grupo Industrial NKS
Lázaro Cárdenas, Mich.
Bienes de Capital

Siderúrgica Nacional
Cd. Sahagún, Hgo.
Ferrocarril, automotriz

Acerlán, S. A.
San Juan del Río, Qro.
Válvulas

Amsco Mexicana, S. A.
Edo. de Méx.
Cementera y minera

Las fundiciones de menor tamaño tienen capacidades hasta de 1 500 tons/año y generalmente una especialización.

Aceros automotrices, S. A.
Edo. de Méx.

Aceros Especiales, S. A.
D. F.

Aceros Solar, S. A.
Edo. de Méx.

Aceros Regiomontanos, S. A.
Escobedo, N. L.

Fundición Hylsa, S. A.
Monterrey

Molinos de Viento, S. A.
Chihuahua

Fundidora de Acero Torreón, S. A. de C. V.
Gomez Palacio

Fundición Fraga, S. A.
Puebla

Metalver, S. A.
Veracruz

Las fundiciones no cautivas de no ferrosos que abastecen a la industria de bienes de capital son:

Con capacidad superior a 2 000 tons/año

Fabricante
Ubicación
Industria que abastece

Fábricas Orión, S. A.
Monterrey
Hierro gris y cobre

Nemak, S. A. de C. V.
Villa García, N. L.
Aluminio

Bronces Mexicanos, S. A.
D. F.
Bronces

Fundidores Artísticos, S. A.
D. F.
Bronce y aluminio

Industrias Yopez, S. A.
Edo. de Méx.
Aluminio

Metalurgia almena, S. A.
D. F.
Bronces

Crouse Hind Domex, S. A.
D. F.
Aluminio

Fundiciones con capacidad menor a 2 000 tons/año

Fabricante
Ubicación
Industria que abastece

Bronces Especiales para la Industria
Edo. de Méx.
Bronce y aluminio

Castings de México
D. F.
Aluminio y zamac

Fundición Contreras
D. F.
Aluminio y bronce

Fundidora Cuauhtémoc
Edo. de Méx.
Aluminio

Holophane, S. A. de C. V.
Edo. de Méx.
Aluminio

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

Se estima que actualmente la capacidad instalada de fundición (no cautiva), susceptible de ser utilizada por la industria de bienes de capital, es como sigue:

Piezas fundidas de hierro	250 000 ton/año
Piezas fundidas de acero	120 000 ton/año
Piezas fundidas de metales no ferrosos	30 000 ton/año

Actualmente, las fundiciones de piezas en el país (no cautivas), ocupan del orden de 6 800 personas, pero cabe hacer notar que están trabajando sólo a 40 % de su capacidad.

La industria de la fundición está formada por más de 400 empresas en gran parte productoras de hierro gris, de las cuales aproximadamente 40 también funden piezas de acero simultáneamente. Además existen muchas empresas pequeñas especialmente dedicadas a fabricar piezas de metales no ferrosos.

7.- CALIDAD

Con excepción de las fundiciones que surten a la industria automotriz, son pocas las fundiciones que producen piezas de especificaciones estrictas y calidad aceptable. Se identificaron al menos 6 fundiciones de acero, 4 de hierro y 2 de bronce que cuentan con laboratorios adecuados para el control de calidad, tanto de sus materias primas como de sus procesos y productos terminados.

En algunos casos carecen de la tecnología actualizada para lograr una calidad uniforme y consistente, lo cual es una limitante para los fabricantes nacionales de bienes de capital.

8.- EXPORTACION.

Son pocas las fundiciones capaces de producir con calidad para la exportación y por lo tanto son pocas las que en forma directa han incursionado en los mercados internacionales, limitándose a exportar indirectamente, o sea que sus piezas están incorporadas como componentes de bienes que son exportados por terceros.

Actualmente existe una coyuntura favorable para la exportación de piezas de acero y hierro, especialmente a Estados Unidos, ya que los precios internos en aquel país son 10 % más altos para las piezas de hierro y 15 % menores para piezas de acero.

Esto se debe al cierre de gran cantidad de fundiciones en los últimos años debido a los problemas de contaminación

9.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

Las fundiciones mencionadas en el punto 7 y otra serie de ellas tienen instalados equipos y maquinaria de primera a la cual se incorpora tecnología actual, en el caso de producir eficientemente productos de calidad. Sin embargo, se requiere de la incorporación de mejores tecnologías y capacitación del personal a todos los niveles ya que se cuenta con cuadros básicos de técnicos, administradores y obreros con muchos años de experiencia y especialización. En este sector (fundiciones no cautivas), se estima un promedio de antigüedad entre 15 y 20 años del personal técnico y obrero, el cual debidamente encauzado puede traducirse en resultados positivos en un corto plazo.

Se hacen necesarios controles en materias primas, procesos y productos terminados, así como el uso de herramientas modernas, como son las computadoras, para llevar a cabo controles.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos de las piezas fundidas de hierro gris con su comparación respecto a Estados Unidos es la que se muestra en la tabla de la hoja siguiente:

Para piezas vaciadas de acero (Tabla)

<u>Insumo</u>	<u>%</u>	<u>Ventaja en insumo (%)</u>	<u>Ventaja en producto (%)</u>
Materia prima nacional	14	5	.7
Materia prima importada	14	(10)	(1.4)
Energía	7	7	.5
Insumos nacional	22	5	1.1
Insumos importados	21	(10)	(2.1)
Mano de obra	22	60	13.2
	100		12.0

<u>Insumo</u>	<u>%</u>	<u>Ventaja en insumo (%)</u>	<u>Ventaja en producto (%)</u>
Chatarra nacional	3	(20)	(.6)
Chatarra importada	9	(15)	(1.4)
Arrabio nacional	17	(25)	(4.2)
Energía eléctrica	2	5	.1
Hidrocarburos	1	7	.1
Coque (importado)	7	(25)	(1.8)
Insumos nacional	21	5	1.0
Insumos importados	16	10	(1.6)
Mano de obra	24	60	14.4
	100		6.0

Además de presentar una mayor ventaja en el costo, las piezas de acero tienen una mejor relación de peso-precio y son menos afectadas por los fletes que las piezas de hierro.

Estos factores dan origen a ventajas de insumos, en productos que usan piezas vaciadas como materia prima.

La calidad presenta un problema crítico, pues un aumento en rechazos anula cualquier ventaja en costo. Además, el mercado internacional tiene estándares más exigentes de calidad y de sistemas de inspección que los prevalecientes en el mercado nacional.

RAMO: METALMECANICO.
TIPO: RECONSTRUCCION
SUBSECTOR: REPARACION Y FABRICACION DE
TURBOMAQUINARIA TERMICA.

1.- PRODUCTO.

En este sector, se agrupan las turbinas de gas industriales y para uso aeronáutico, turbinas de vapor, turbocompresores, turbo-bombas y turbosobrealimentadores (turbocargadores) y sus componentes y abarcan las siguientes actividades: fabricación de turbomaquinaria; reparación y mantenimiento mayor de turbinas de gas y vapor, sobrealimentadores y compresores; manufactura y reparación de álabes para turbinas; manufactura y reparación de cámaras de combustión, toberas, tubos de transición y otras; rehabilitación y reconstrucción de partes para turbomaquinaria, y como producto secundario, la capacitación de personal especializado para este sector.

La fabricación de turbomaquinaria se clasifica en SIC 3511.

2.- MERCADO.

Existen en México cerca de 500 turbinas de gas para uso aeronáutico que, debido a los reglamentos que rigen la operación de aeronaves requieren un mantenimiento

periódico y sistemático.

En la industria petrolera, Pemex cuenta con más de 600 turbinas de gas, además de un número considerable de otro tipo de turbomáquinas. Estas turbinas se usan en la generación de electricidad y en el accionamiento mecánico de otros equipos que son utilizados en los sistemas de ductos y en la producción de petróleo y gas.

Para la generación de energía eléctrica, la Comisión Federal de Electricidad cuenta con más de 100 turbinas de gas incluyendo las de ciclo combinado de gas y vapor.

Además, hay un número apreciable de turbinas de vapor y algunas de gas instaladas en diversas plantas industriales, entre ellas, ingenios azucareros y de la industria química. Se usan también turbocompresores, en equipo de bombeo y equipo de proceso petroquímico, como plantas de amoniaco.

Los turbosobrealimentadores o turbocargadores son accesorios que aumentan la potencia de los motores de combustión interna, al mejorar su rendimiento termodinámico mediante el suministro de aire a mayor presión. Los mercados para su reparación y reconstrucción son las industrias de transporte (autotransporte, ferrocarriles) y de construcción; además de los automóviles y las avionetas equipados con esos dispositivos.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Esquemáticamente, las operaciones que se desarrollan en el sector de reparación de turbomaquinaria son las siguientes: fabricación de partes, armado y desarmado, limpieza con chorro de arena, óxido de aluminio, etc., y desincrustación, inspección con líquidos penetrantes, partículas magnéticas, ultrasonido, rayos X, etc., mediciones de precisión; sustitución de partes dañadas; maquinado y rectificación de partes (flechas, álabes, chumaceras, diafragmas, sellos, válvulas, acoplamientos); rehabilitación de partes; tratamiento térmico; balanceo, y pruebas.

Puesto que se trabaja con una gran variedad de equipos que tienen características y dimensiones muy diferentes, cuyas partes presentan diversos grados de desgastes y daños peculiares, cada reparación es única. Las instalaciones que se requieren son las de un taller mecánico con maquinaria de tipo convencional y sólo en casos como la fabricación o rehabilitación de álabes se requieren máquinas automáticas y fresadoras multihusillos.

Una buena parte del equipo que se utiliza es viejo, aunque se mantiene en buenas condiciones de trabajo. Parte de la maquinaria ha sido adquirida en el extranjero, como maquinaria usada.

Para algunas de las operaciones arriba descritas se necesita equipo especial: soldadura y plasma para relleno, galvanoplastia, balanceadoras de rotores, bancos y celdas de prueba, hornos para tratamiento térmico, sistemas precisos de medición, inspección y análisis. Algunas

pruebas, como análisis metalográficos, rayos X y ultrasonido, pueden hacerse por medio de terceros.

Generalmente no se cuenta con equipo para los procesos de fundición, que se contratan con terceros.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO

Las primeras empresas de reparación de turbinas que se instalaron en México, lo hicieron en la década de 1960, a raíz del incremento en la utilización de estas máquinas en la industria petrolera y para la generación de energía eléctrica. Estas empresas originalmente apoyaban a Pemex y a la CFE en el mantenimiento de su equipo y consevaban ligas muy estrechas con ellos.

El mercado que presenta el parque de turbinas instaladas en México, además del potencial de compra del país, y la solicitud de los compradores principales, alentó a algunos fabricantes de turbinas a instalar talleres para el mantenimiento de sus productos en México.

El alto costo de las refacciones y la disponibilidad de mano de obra calificada, muy barata en el país, han hecho atractiva la reparación y reconstrucción de partes y componentes, con lo que no sólo se logran importantes ahorros sino que se reducen los tiempos de espera. Así, han surgido empresas dedicadas a la reconstrucción de álabes y otras partes, se han instalado talleres de reparación de sobrealimentadores y turbinas en los que se rehabilitan las piezas dañadas y ha habido incursiones en el campo de la reparación de turbomaquinaria

por parte de talleres que manejan otros equipos industriales.

Además, se han establecido en la frontera norte dos maquiladoras que reconstruyen álabes para turbinas, alojamientos y apoyos para chumaceras, conjuntos de rotores, toberas, combustores y otras partes, para cubrir mercados internacionales.

Debido a la demanda creciente de turbocompresores y turbinas de gas, se instalaron plantas con planes para producir estos equipos. Por lo general, estas empresas cuentan con tecnología y capital de licenciantes extranjeros, aunque existe una empresa con capital mexicano que ha fabricado turbinas de vapor con tecnología propia.

Respecto a las turbinas de aviación, en 1982 se inauguró una planta creada por las aerolíneas nacionales para la reparación mayor de turbinas de aviación con tecnología avanzada y que cuenta con autorización de las autoridades aeronáuticas de México y de Estados Unidos. Esta empresa, que tiene una gran capacidad instalada, aún no alcanza su volumen normal de operación. En la actualidad ha iniciado actividades en el campo de la reparación de turbinas de gas industriales aeroderivadas.

En este mismo campo, está establecida una empresa autorizada por las autoridades aeronáuticas para desarmar, inspeccionar y sustituir partes de turbinas de aviación.

Cabe señalar, sin embargo, que las reparaciones que se efectúan, especialmente en las turbinas de gas, dependen de suministros de procedencia extranjera:

refacciones, materiales de soldadura, productos para aplicación con aspersor de plasma y todas las aleaciones especiales para fabricar partes y para reposición de secciones.

5.- FABRICANTES.

En el cuadro siguiente se presentan los fabricantes principales del subsector ordenados de acuerdo a sus ventas, indicando el rango de obreros, inicio de operaciones y localización geográfica.

También hay empresas incluídas en otros subsectores que fabrican o reparan turbomaquinaria.

Quantron

Industria del Hierro, S. A. de C. V.

Turalmex, S. A.

E. P. M. Sistemas, S. A. de C. V.

Se han dejado fuera de esta lista los talleres de mantenimiento y reparación de los usuarios de turbomaquinaria, así como las empresas de servicios de los fabricantes de turbinas que no cuentan con instalaciones especiales de reparación o prueba.

Respecto a la distribución geográfica de estas

empresas, las que se dedican a la reparación de turbinas se concentran cerca de las zonas de explotación petrolera: Veracruz, Villahermosa y Mérida. Las empresas que fabrican y reconstruyen se ubican cerca de centros industriales: D.F., Torreón, Gómez Palacio, Monterrey y Querétaro-Bajío. Las plantas maquiladoras están en la frontera norte, en Tijuana y Mexicali.

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

Puesto que en este campo cada reparación es única, la maquinaria que se utiliza es muy variada y la demanda de trabajo es muy fluctuante; se ha tomado como criterio para cuantificar la capacidad instalada el número de horas-hombre por semana que puedan generarse con las instalaciones disponibles.

Las características de las plantas permiten una flexibilidad y facilitan la transferencia de la capacidad instalada a campos afines: algunas empresas que se dedican al sector de turbomaquinaria se iniciaron con la fabricación y reparación de otros equipos o incluso con la fabricación de palos de golf, mientras que algunas empresas creadas específicamente para trabajar turbomaquinaria han dedicado parte de su potencial a la reparación de equipo industrial en general. Esto deberá ser tomado en cuenta al interpretar la capacidad instalada en el sector.

MANO DE OBRA.

Trabajadores ocupados actualmente

600

Trabajadores a capacidad completa	1 300
Horas-hombre directas semanales actuales	26 000
Horas-hombre directas a capacidad completa	48 000
Utilización de la capacidad instalada	54 %

TERRENO Y CONSTRUCCIONES (M2)

Area total	269 000
Area techada	50 000

INVERSIONES (MILLONES DE PESOS).

Activos fijos totales	48 000
Maquinaria y equipo	20 000
Terreno y construcción	14 000
Otros activos	14 000

7.- CALIDAD.

La calidad de reparación de una turbina, se refiere al proceso que garantice una integridad libre de grietas y fallas y al material utilizado que resista igual que el material original. Los procesos de inspección son muy

importantes para identificar las fallas primero y para garantizar la calidad de la reparación.

En la fabricación de maquinaria como es el caso de las turbinas de vapor, el diseño es un factor clave así como la calidad de manufactura de las partes, en especial las fundiciones.

El uso de partes reconstruidas se justifica, en muchos casos, por la gran diferencia de precio entre una reparación y la compra de una parte nueva, además de que se evita el retraso ocasionado por la importación de una parte nueva. En estos casos, se puede usar incluso un material con características superiores a las del material original, ya que la diferencia en el costo no influye significativamente en el costo total de la reparación.

Las plantas que fabrican o reparan partes cuentan, en lo general, con conocimientos técnicos y dominio suficiente de los procesos para garantizar la calidad del producto. Generalmente se utilizan los mismos materiales originales. Las maquiladoras cuentan; además, con asesoría y supervisión técnicas. Las empresas que reparan turbinas de aviación están supervisadas por la autoridad aeronáutica de México y Estados Unidos; Pemex y la Comisión Federal de Electricidad exigen una verificación adecuada de la calidad.

8.- EXPORTACION.

Las exportaciones en este sector han sido marginales, aunque se plantea la fabricación de partes para turbina para exportación con materiales de importación.

Las maquiladoras ubicadas en la frontera reparan álabes para turbinas aéreas y partes reconstruidas que son comercializadas a nivel mundial por la matriz.

Se han efectuado algunos trabajos de reparación de turbinas para países de Latinoamérica.

Un campo que ha sido considerado pero aún no se ha explotado es el del adiestramiento de personal para inspección y reparación de turbinas aeronáuticas. Turborreactores, S. A. es capaz de entrenar personal que sea reconocido por las autoridades aeronáuticas de Estados Unidos, cuyas normas se observan prácticamente en todos los países. Este tipo de entrenamiento sería atractivo para países que, por motivos económicos o políticos no estén en condiciones de enviar a capacitar a su personal a Estados Unidos. Esta empresa, sin embargo, no tiene posibilidades de reparar turbinas para las aerolíneas estadounidenses, ya que los reglamentos de ese país prohíben la salida de aeronaves o motores allí registrados, para su reparación en el extranjero.

9.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

PERSONAL.

En este subsector prácticamente no hay ingeniería de diseño, excepto en el desarrollo mexicano de turbinas de vapor, las empresas cuentan con personal técnico con conocimientos adecuados de la tecnología de proceso. Se tiene además acceso a tecnólogos por diferentes medios: transferencia de tecnología a empresas con capital

extranjero por parte de su matriz, acceso a través de socios, mediante convenios de transferencia o mediante la contratación de personal calificado que haya trabajado en otra empresa. En algunos casos, los menos, se recurre a asesorías por parte de instituciones de educación superior (metalurgia) o de instituciones como el IMP. Se dan también casos de desarrollo independiente de tecnología de manera empírica.

PROCESOS.

Los procesos utilizados en la reparación de turbinas son semejantes a los que se usan en otros países y las principales empresas trabajan con las técnicas más adecuadas, con maquinaria y equipo adquiridos en el extranjero. Sin embargo, la importación de partes, materiales y otros insumos, es un problema que origina retrasos en las reparaciones, lo que a su vez ocasiona que se envíen equipos al extranjero para su reparación y prueba, sin que se haya saturado la capacidad instalada en el país.

Algunas empresas mexicanas dominan la tecnología para la reconstrucción de partes, proceso que no es muy empleado en Estado Unidos, que les proporciona una ventaja con respecto a posibles competidores debido a la gran diferencia de costos entre una parte reconstruida y una nueva.

PRODUCTO.

Las partes fabricadas y reconstruidas en México, no presentan desventajas con respecto a lo que se hace en otros países. En la reparación de turbomaquinaria, la

importación de partes o la necesidad de recurrir al extranjero para algunos procesos, incrementa los costos, ocasiona retrasos y aumenta los inventarios. Sin embargo, la reconstrucción de partes permite reducir estos inconvenientes y se traduce en una ventaja.

BRECHA TECNOLÓGICA.

Algunas empresas han desarrollado una tecnología para la reconstrucción de partes, actividad que no enfrenta una competencia seria. En el campo de la reparación de turbinas de gas, se cuenta con la tecnología moderna, adquirida del tecnólogo o proporcionada por la matriz, que ha sido asimilada en una proporción muy elevada; se cuenta, en algunos casos, con instalaciones para pruebas muy elaboradas.

El manejo de la tecnología requerida para la fabricación de los componentes, es adecuado en la actual etapa de integración.

La brecha tecnológica que existe entre la generación de nuevos procesos de manufactura y su asimilación continúa ensanchándose.

Las empresas nacionales no tienen acceso a todos los procesos y siguen normas y procedimientos establecidos en otros países con diferente infraestructura industrial, lo que supone la existencia de servicios e insumos que no se encuentran en el país.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

Entre los elementos del costo de producción que no representan ventajas ni desventajas competitivas están los energéticos, los insumos directos y las materias primas y los insumos nacionales, que representan una parte marginal del costo total.

Un elemento que representa una fracción considerable del costo (cerca de 50 %), es el formado por las materias primas y los materiales de importación. Sus precios son mayores en México debido a los impuestos de importación, los costos de transporte y los márgenes de los importadores.

Esto representa una desventaja que para algunas empresas es marginal mientras que para otras es considerable.

La mano de obra, que representa 30 % del costo total (su participación va de 15 al 65 por ciento, en empresas individuales), representa una ventaja, puesto que es considerablemente más barata que la de competidores extranjeros.

Tal vez la principal ventaja competitiva se tenga en la reconstrucción de partes y componentes, que abate los costos. En este campo, se tiene una experiencia y una habilidad considerables y se puede aprovechar una relativa falta de competencia, ya que apenas en 1986 se estableció en México una maquiladora para procesar estas piezas, con las que un fabricante de turbinas ubicado en Estados Unidos cubre parcialmente un mercado mundial.

La estructura de costos de reparación y fabricación de turbomáquinaria es la siguiente:

Materia prima y componentes nacionales	50 %
Materia prima y componentes de importación	20 %
Mano de obra	20 %
Energéticos	5 %
Suministros directos de producción	5 %
TOTAL	100 %

RAMO: METALMECANICO
TIPO: MAQUILA
SUBSECTOR: TALLER DE MAQUILA

1.- PRODUCTOS.

En este subsector se intenta agrupar a los talleres mecánicos que maquilan piezas sobre especificación para fabricación de bienes de capital. La configuración misma del sector, formado por un gran número de talleres pequeños que fabrican cualquier tipo de pieza, no permite ubicar con precisión a los que fabrican piezas para bienes de capital, ya que de un día para otro pueden fabricar piezas para refacciones automotrices o para electrodomésticos. Se incluyen en el presente estudio porque representan una capacidad instalada importante de maquinado.

Sus productos son piezas mecánicas para usos varios, entre los que hay una buena parte de equipo industrial y elementos de máquinas.

Los integrantes de este subsector se dedican fundamentalmente a la fabricación de cualquier pieza mecánica que puede lograrse en las cuatro máquinas herramienta básicas como son:

Tornos, ya sean horizontales o verticales; taladros, radiales o verticales; fresadoras, horizontal, vertical o universal y cepillos, de codo o de mesa.

O bien, piezas que además de usar la combinación de una o más máquinas, de las descritas anteriormente, requieran el trabajo manual de personas experimentadas en lo que en ese ramo se conoce como ajustadores de banco o mecánicos.

El tipo de piezas, sus dimensiones y los volúmenes de fabricación dependen fundamentalmente de la capacidad instalada de cada taller, los cuales podemos clasificar en 3 grandes grupos:

De alto volumen de producción. Son los que cuentan con maquinaria y equipo de medición, capaces de trabajar con especificaciones, normas y dibujos, proporcionados generalmente por compañías bien establecidas que como requisito fundamental buscan calidad.

De grandes dimensiones. Son los que cuentan con maquinaria pesada de grandes dimensiones, generalmente muy antigua y que no guarda tolerancia de maquinado que haga que la pieza pueda considerarse igual a la original.

Como caso característico de este subsector, se puede observar la habilidad, el conocimiento y el ingenio que tienen los dueños o encargados de estos talleres, al modificar, adaptar y conjuntar su equipo existente para lograr piezas que normalmente se maquilan en equipo de mayor capacidad.

2.- MERCADOS.

Este grupo de talleres está abierto a la

fabricación de cualquier tipo de pieza maquinada, ya sea sobre muestra o sobre especificaciones. Su mercado principal lo constituyen otras industrias que consideran conveniente maquilar algunas piezas de su producto o que tienen que hacerlo por emergencia.

La manufactura de refacciones de maquinaria es otra de sus actividades.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Estos talleres son típicamente mecánicos, pequeños, con una organización informal que dependen fundamentalmente de un dueño o de un jefe de taller. A veces tienen maquinaria moderna y herramental especializado que representa inversiones considerables.

TIPO DE MAQUINARIA.

Dentro de este subsector, sólo 25 % de los integrantes han mantenido una tendencia a mejorar su equipo, adquiriendo nuevo o dándole mantenimiento preventivo al existente; en el primer caso la antigüedad fluctúa entre los 2 a los 5 años y para el segundo no es mayor de 10 años.

El otro 75 % de los integrantes, cuenta con maquinaria que obtuvieron de segunda o de tercera mano y cuya antigüedad rebasa los 15 años.

En este subsector podemos encontrar maquinaria común como:

Tornos paralelos, verticales, mandrinadoras, soldadoras manuales eléctricas de arco, soldadoras autógenas, cepillos de codo, taladros radiales, fresadoras, seguetas mecánicas, de disco abrasivo, taladros verticales, rectificadoras de superficies planas, cizallas mecánicas, prensas mecánicas, troqueladoras verticales, punteadoras, barril giratorio de limpieza, prensas hidráulicas, roladoras, máquina inductora para tratamiento térmico y sistemas de pintura.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

En la década de los cincuenta, empiezan a detectarse los primeros indicios de este sector; en la de los sesenta, una vez establecidas en México compañías transnacionales, empiezan a proliferar talleres que únicamente maquilan.

Ya en la década de los setenta, cuando apunta un auge en la industria de bienes de capital en México, siguen proliferando compañías en este sector, que adquieren cada vez mayor número de máquinas de más capacidad y más sofisticadas, lo que da como resultado un aumento del área productiva y la capacidad instalada.

Con la crisis de la década de los ochenta, el mercado nacional se retrae y los fabricantes de equipos originales ven disminuir sus ventas; sin embargo, este sector se ve ligeramente beneficiado ya que el mercado abre sus puertas para la reconstrucción de equipo a base de refacciones.

5.- FABRICANTES.

Por lo disperso de los talleres, su tamaño y su estructura informal, es difícil identificar a los de interés directo en bienes de capital. Sin embargo, se estima que existen unas 150 empresas que proporcionan este servicio a la industria y que 60 % se encuentran en el D.F. y la zona metropolitana.

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

Los fabricantes de este sector actualmente están trabajando en un promedio de 33 por ciento.

MANO DE OBRA

Trabajadores actuales	3 300
Trabajadores a capacidad completa	9 900
Horas-hombre directas semanales actuales	165 000
Horas-hombre directas a capacidad completa	495 000
Utilización de capacidad	33 %

TERRENO Y CONSTRUCCIONES.

Terreno total	164 000 m2
Area productiva techada	112 000 m2

INVERSIONES (MILLONES DE PESOS).

Activos fijos totales	15 600
Maquinaria y equipo	9 100
Terreno y construcciones	5 000
Otros activos	1 500

7.- CALIDAD.

Este sector le ha dado poca importancia a la calidad de sus productos; 90 % de las compañías no controlan materiales, no controlan procesos de fabricación y todo su cuidado queda concentrado en que la pieza fabricada cumpla con las medidas del croquis o de la pieza física.

Sólo 10 % está capacitado y tiene los elementos y equipos para lograr la calidad que les impongan las normas ya sean nacionales o internacionales.

8.- EXPORTACIONES.

No hay datos al respecto en este sector.

9.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

Es muy bajo, la capacitación de personal se limita a los casos cuando se adquieren máquinas automáticas o de control numérico donde el proveedor está obligado a impartir cursos de entrenamiento.

Además su nivel técnico refleja el nivel de exigencia de la empresa cliente. Pocas compañías que mandan maquilar, cuentan con los sistemas y el personal para supervisar la calidad de los productos.

Este subsector potencialmente puede avanzar técnicamente, pero está sujeto al nivel impuesto por la empresa cliente.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos directos de este subsector está compuesta de la siguiente forma:

Materia prima y componentes nacionales	40 %
Materia prima y componentes de importación	20 %
Mano de obra	20 %
Energía	10 %
Suministros directos de producción	10 %
TOTAL	100 %

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES NACIONALES.

Aceros, Latón, placa y lámina, perfiles, aluminio, cobre e inoxidables.

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES DE IMPORTACION:

Aceros especiales, resortes y equipos electrónicos.

Todos los materiales y componentes nacionales, presentan grado aceptable de calidad y algunas ventajas en el precio.

Los componentes de importación representan una desventaja en costos por impuestos, fletes y los tiempos de entrega además del papeleo de los permisos de importación y la aduana.

La mano de obra especializada y versátil de estos talleres es una ventaja, asimismo, la existencia de esta capacidad, con la que se puede contar sin necesidad de inversión.

Sin embargo, el bajo nivel de calidad y lo informal de sus estructuras, dificultan la obtención de piezas de acuerdo a normas.

RAMO: TRANSPORTE
TIPO: CATALOGO
SUBSECTOR: EQUIPO FERROVIARIO

1.- PRODUCTOS.

Los principales productos que se elaboran en este subsector, son los siguientes: carros caja, carros jaula, coches correo, coches para pasajeros, cabuses, góndolas, tolvas, plataformas, carros tanque, "Piggy back", equipo de señalización y control para ferrocarril, y rieles.

Los vagones o carros de ferrocarril, suelen ser de construcción metálica y constan de una caja con costillaje, revestida con chapa y que es solidaria de un bastidor montado sobre boogies. En el bastidor se fijan también los dispositivos de frenado.

Los fabricantes de este subsector se clasifican en SIC 3743.

2.- MERCADOS.

Las principales aplicaciones de los productos de este sector industrial son: transporte de pasajeros, transporte de carga, transporte de productos químicos y transporte de combustibles y equipo.

Los principales consumidores de esta industria son los Ferrocarriles Nacionales de México, Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad.

Como se puede observar es el sector gubernamental el principal cliente.

Existe un mercado de máquinas de ferrocarril el cual es cubierto con importaciones, principalmente de Estados Unidos. Existen proyectos para fabricar en México este tipo de locomotoras.

Otro mercado importante, es el de reparación de carros de ferrocarril, el cual es cubierto en un porcentaje alto por los propios talleres que Ferrocarriles Nacionales tiene en Aguascalientes.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Este subsector industrial cuenta con una infraestructura en cuanto a personal, maquinaria y equipo, adecuados a las características del mercado interno. Este sector es muy semejante al de la pailería. La línea de proceso tiene las siguientes operaciones básicas: placa y lámina (trazo, corte, rolado, troquelado); subensambles menores (costados); subensamble de boogie; ensamble del carro (boogie, costados, piso y techo); limpieza y pintura y pruebas neumáticas.

TIPO DE MAQUINARIA

La maquinaria utilizada en las diferentes

operaciones es de uso intensivo de mano de obra y es la siguiente:

Maquinaria de corte de metales. Tornos convencionales (paralelo, revólver, automáticos multihusillo y verticales); cepillos convencionales; taladros (radiales y verticales); fresadoras convencionales (vertical de cabeza giratoria y vertical de mesa); rectificadoras convencionales (de interiores y de superficies mesa reciprocante manual); bancos de pulido; máquinas cortadoras de roscas; corte (disco abrasivo, sierra cinta y otras); corte eléctrico y otras máquinas convencionales de corte de metales.

Maquinado por deformación de metales. Punzonadoras convencionales (de todo tipo); cizallas mecánicas; roladoras de placa y lámina; dobladoras y prensadoras de ariete; prensas hidráulicas de columna en "C" de todas capacidades y verticales de doble acción.

Equipo de unión y ensamble para trabajo en metales. Remachadoras de todo tipo; equipo de soldadura por arco (manuales, semiautomáticas y automáticas); equipo de soldadura por resistencia (punteadoras); equipo de tratamiento térmico (por inducción o resistencia y con flama); equipo de limpieza (lavadoras).

La edad de este equipo fluctúa entre 10 y 20 años. el porcentaje de integración nacional de los productos del sector, en lo referente al costo, es en promedio, del 75 por ciento.

También se tiene equipo para transporte de partes y piezas como: montacargas, trackmóviles, grúas viajeras y

equipo para manejo de materiales como grúas pórtico, semi-pórtico y polipastos.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

Este subsector surge en los años cincuenta con la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (CNCF), la cual inició operaciones en el año de 1954. Este subsector se ha ido desarrollando de acuerdo con las necesidades del mercado. Actualmente tiene la infraestructura adecuada a las necesidades del país aunque se está enfocando hacia el mercado de exportación debido a la contracción del mercado nacional.

5.- FABRICANTES PRINCIPALES.

Dentro de este subsector el principal fabricante es la CNCF y existen otros de menor importancia, que incluso en algunos casos, son proveedores de la misma Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, o que se dedican a la reparación de carros.

6. CAPACIDAD INSTALADA.

MANO DE OBRA.

Trabajadores ocupados actuales	2 500
Trabajadores a capacidad completa	5 600
Horas-hombre directas semanales actuales	76 000
Horas-hombre directas a capacidad completa	252 300
Utilización de capacidad instalada	40 %

TERRENO Y CONSTRUCCIONES.(m2)

Terreno total	400 000
Area techada total	100 000

INVERSION (MILLONES DE PESOS).

Activos fijos totales	1 600
Maquinaria y equipo	500
Terreno y construcciones	800
Otros activos	300

7.- CALIDAD.

Hablado de carros de ferrocarril, que es el principal producto del subsector, éstos son comparables en calidad con los productos del extranjero; por esta razón se han ganado concursos en el extranjero y se han logrado exportaciones importantes, con base en que los productos son competitivos a nivel internacional en cuanto a calidad y costo.

8.- EXPORTACION.

Este subsector ha realizado exportaciones a Estados Unidos, Colombia y Panamá. Cabe hacer mención de que existen en Estados Unidos sólo cuatro empresas fabricantes de carros de ferrocarril, con costos de producción más elevados, que los de los productos nacionales, lo que hace que nuestro país tenga posibilidad de concurrir en esos mercados, con la ventaja de su posición estratégica para suministrar equipo ferroviario a Centro y Sudamérica.

Por otra parte, es conveniente destacar que las empresas nacionales de este ramo se están preparando tecnológicamente, capacitando a su personal, para poder en un futuro cercano, dedicarse a la exportación de una manera más consistente.

9.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

PERSONAL.

El personal directo para la fabricación de carros de ferrocarril se encuentra en un nivel tecnológico medio, y sus principales actividades son las siguientes: corte, rolado, soldadura, ensamble y acabado.

El personal a nivel de ingeniería y supervisión, también se encuentra en un nivel tecnológico medio; este personal se ha capacitado en el extranjero.

PROCESOS.

Los procesos de fabricación de carros son similares a los que se utilizan en el extranjero. Actualmente no se tiene licencia o asistencia técnica del extranjero pues la tecnología ha sido asimilada completamente. Se tienen planes de adquisición de tecnología inglesa, con la empresa BREL (British Railway Engineering Limited), para la fabricación de carros de pasajeros.

EQUIPO.

Aún cuando los procesos de fabricación son intensivos en mano de obra, se cuenta con la maquinaria y el equipo adecuado, aunque son muy antiguos.

PRODUCTO.

El producto en sí, no presenta desventajas con el extranjero en ciertos tipos de unidades de carga. En donde

si existe una brecha tecnológica amplia, es en los carros de pasajeros.

BRECHA TECNOLÓGICA.

El techo tecnológico de este subsector industrial puede decirse que radica en los volúmenes de producción, en la automatización de los procesos y en los diseños de ciertos productos, como son los coches de pasajeros.

Desde este punto de vista la brecha tecnológica existe con respecto a nuestros procesos que no son automatizados, que son intensivos en mano de obra y, por consecuencia, en nuestras maquinarias y equipos y en ciertos productos.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos directos de este subsector es la siguiente:

Materia prima y componentes nacionales	54 %
Materia prima y componentes de importación	26 %
Mano de obra	14 %
Energía	1 %
Suministros directos de importación	5 %
TOTAL	100 %

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES NACIONALES.

Los principales componentes nacionales son: placa de acero, perfiles, poleas, barras, tubería, rodamientos, partes fundidas y forjas, toneles para carro tanque y no presentan ventajas en costo, sino que es igual a los precios internacionales.

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES DE IMPORTACION.

Los insumos principales de importación presentan una desventaja marginal en cuanto a costo, y las principales son: equipos para sistema de frenado, ejes y resortes.

MANO DE OBRA.

Se tiene una ventaja considerable en cuanto al costo de mano de obra.

En cuanto a los costos de energía y combustibles se tiene una ventaja marginal.

PRODUCTOS DESTACADOS.

Son productos destacados de este subsector, los coches de pasajeros de primera especial y equipo sofisticado, como los carros góndola de volteo para el transporte de materiales granulados.

RAMO: MANUFACTURAS ELECTRICAS

SUBSECTOR: MOTORES Y GENERADORES

1.- PRODUCTOS.

Motores. El motor es un aparato cuya función es transformar la energía eléctrica en energía mecánica.

Generadores. El generador es un aparato cuya función es transformar la energía mecánica en energía eléctrica.

Los motores se clasifican, según su capacidad, el tipo de corriente que necesitan para ser alimentados y su aplicación. Según su capacidad, se dividen en subfraccionarios, con potencia inferior de 1/20 HP a 1 HP, e integrales con potencia superior a 1 HP.

De acuerdo con las fases de alimentación, se clasifican en monofásicos y polifásicos: los primeros operan con energía eléctrica de una fase, y generalmente corresponden a los motores fraccionarios y subfraccionarios, y los polifásicos, o de tres fases, que generalmente corresponden a los tamaños integrales.

En cuanto al tipo de corriente de alimentación se dividen en motores de corriente alterna o motores de corriente directa y se seleccionan de acuerdo con los requerimientos del proceso o de la maquinaria a la que van acoplados.

Los generadores se clasifican por su potencia. En México se fabrican desde 5 kw hasta 5 000 kw. Por el tipo de corriente que generan se dividen en generadores de corriente directa o de corriente alterna. Los fabricantes de motores y generadores eléctricos se clasifican en SIC 3621.

2.- MERCADO.

El motor es indispensable en el sector industrial, comercial y de servicios e incluso para uso doméstico; se utiliza prácticamente en cualquier instalación o equipo en donde se requiera aplicar potencia mediante movimiento rotatorio.

A pesar de la gran diversificación en cuanto al destino de los motores, destacan por su demanda algunos sectores industriales.

La industria de generación eléctrica y la petrolera, son los sectores que utilizan la mayor gama de motores, que abarca desde 3 HP hasta 1 000 HP.

La industria de fertilizantes y de proceso utiliza, principalmente, los motores que van de 3 HP. a 500 HP.

La industria siderúrgica destaca por la potencia de los motores que demanda, principalmente para sus trenes de laminación, ésta alcanza niveles superiores a los 250 HP.

El resto de la industria presenta una gran

variedad en cuanto al tipo de equipo que requiere, dependiendo del proceso o de la maquinaria a que se acoplan los motores.

En el caso de los motores de corriente directa destaca la demanda de motores de tracción de 15 HP a 3500 HP, que se utilizan en el servicio de transporte eléctrico, en locomotoras de ferrocarril y en equipo diesel-eléctrico, de perforación petrolera.

Por lo que respecta a los generadores, su principal demandante es la CFE, para generar energía eléctrica.

Las estaciones de emergencia y la industria de proceso, como por ejemplo la de galvanoplastia, requieren también un número importante de generadores.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

La fabricación de motores y de generadores es muy similar en cuanto al tipo de instalaciones, maquinaria y procesos que se requieren para su elaboración.

Normalmente, las plantas dedicadas a manufacturar este tipo de productos se ubican próximas a los mercados de consumo, con objeto de ahorrar fletes de distribución y aprovechar la fuente de mano de obra, que debe ser de calificación media.

Una planta típica dedicada a la fabricación de estos equipos ocupa de 2 000 a 3 000 m², sin contar con

áreas de oficina. Las instalaciones sobresalientes de la nave industrial y servicios a la producción son: grúas con capacidad hasta de 5 tóns, instalaciones para el suministro de energía eléctrica, aire comprimido y vapor; así como los servicios para recepción, manejo de materiales y embarque de productos terminados.

Los equipos que se fabrican en estas instalaciones son comúnmente productos de catálogo, los diseños de dichos productos provienen normalmente del extranjero en donde se prueban y normalizan, siendo en algunos casos adaptados por los departamentos de ingeniería de las plantas.

Por tal motivo, la problemática en la manufactura de estos productos se ubica en la tecnología de fabricación, la cual reúne ciertas características, como se describe a continuación:

Los procesos principales de fabricación se pueden dividir en: procesos de maquinado de metales (acero, fundición de hierro gris o aluminio) procesos de devanado, formado y aislamiento de bobinas.

En el primer caso se requiere contar con equipo de maquinado por arranque de viruta: tornos y fresadoras de diferentes tipos, cepillos, sierras y seguetas mecánicas; asimismo es necesario maquinaria de trabajo de lámina como son: cizallas, dobladoras, roladoras, prensas troqueladoras y líneas transfer para troquelado de acero al silicio o de bajo carbono, principalmente.

En el segundo caso es imprescindible contar con equipo de devanado y formado de bobinas, así como del equipo

apropiado (aspecto crítico del proceso) para secar e impregnar la bobina una vez formada, con barniz o algún material aislante similar.

Adicionalmente a lo anterior, las fábricas de motores y generadores deben contar con instalaciones adecuadas para ensamblar y probar el equipo producido.

El piso de pruebas debe contar con los instrumentos y equipo de medición adecuado para asegurar que el producto cumple con los requerimientos de las normas de calidad utilizadas para estos productos, dichos instrumentos normalmente son balanceadoras, dinamómetros, conjuntos de variación de frecuencia y tensión, máquinas de prueba de aislamiento y vibrómetros.

Este tipo de productos es propicio para la fabricación en serie, si se cuenta con el volumen de demanda adecuado, lo cual no sucede en México.

Por tal razón, la maquinaria utilizada por los fabricantes nacionales en su gran mayoría es de tipo manual y semiautomática, salvo en muy contados casos se cuenta con devanadoras automáticas, tornos de control numérico y líneas transfer para troquelado.

La maquinaria convencional utilizada por las empresas del sector, tiene esta antigüedad aproximada: un 80 % de las empresas tienen maquinaria de 20 años o más y el 20 % restante (las que iniciaron operaciones en la última década) tiene maquinaria de entre 5 y 10 años de antigüedad.

Una empresa típica que se dedica a la fabricación de estos productos, cuenta con habilidades de maquinado, embobinado, ensamble y pruebas, tanto para motores como generadores, por lo que las posibilidades de diversificación hacia otras líneas de productos dentro del sector de manufacturas eléctricas, se reduce a productos tales como: alternadores y motores de arranque automotriz, solenoides, y embobinados similares.

Por lo que hace a la inversión requerida para estas empresas se encuentra en el rango de los 200 a 300 millones de pesos, a lo cual es conveniente aclarar que en muchos casos las empresas dedicadas a la fabricación de estos productos también producen otros equipos del sector, normalmente en plantas ubicadas en el mismo predio con lo cual aprovechan servicios comunes y, sobre todo, el mismo canal de distribución.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

La fabricación de motores eléctricos en México se inició en 1948, con la producción de motores de inducción hasta de 5 HP; durante la década de los cincuenta se instalaron varias plantas para ampliar la gama de motores y generadores de fabricación nacional.

Desde el punto de vista de potencia y tipo de motores, la fabricación en México ha evolucionado desde la fabricación de motores de inducción de uso general y de pequeña potencia, hasta algunos renglones cada vez más complejos, con el fin de atender las necesidades del país; así en los años cincuenta empezaron a fabricarse motores verticales flecha hueca, para aplicarlos en operaciones de

bombec, se siguió con el motor sumergible para la misma aplicación y continuó evolucionando hacia los motores a prueba de explosión, de rotor devanado, de más potencia, en alta tensión, y, recientemente, ya se fabrican los motores de corriente directa para tracción, que son los que tienen requerimientos técnicos más altos por el tipo de trabajo al que están destinados y por las exigencias dimensionales y de comportamiento.

En la actualidad, se fabrican en el país motores subfraccionarios con potencia inferior a 1/20 HP, fraccionario de 1/20 de 1 HP a 1 HP e integrales mayores de 1 HP.

Respecto a las potencias máximas que se fabrican en el país, la situación es la siguiente:

Motores de inducción hasta 12 000 HP.

Motores síncronos hasta 6 000 HP.

Motores de corriente directa hasta de 2 250 kw.

Generadores de corriente alterna 5 000 kVa.

Generadores de corriente continua de 3 000 kVa.

Existe, además, la rama de motores y generadores eléctricos para uso automotriz, que por la naturaleza de este estudio no se analizan aquí.

5.- FABRICANTES PRINCIPALES.

Actualmente, existen en el país aproximadamente 20 empresas conocidas como fabricantes de motores para su comercialización y 10 que fabrican motores para uso interno, incorporándolos directamente a otros dispositivos tales como: motocompresoras para refrigeración, algunos tipos especiales de bombas, herramientas eléctricas portátiles y los motores y generadores para uso automotriz.

En lo que se refiere a los generadores, prácticamente no hay empresas nacionales que fabriquen exclusivamente este producto, debido a la gran similitud de su proceso de manufactura con los motores, normalmente se fabrican en las mismas instalaciones; sin embargo, existen aproximadamente ocho empresas que se reconocen como fabricantes de generadores.

Bombas Garvens, S. A.

Bombas Motores y Equipos Electrodomésticos, S. A. de C.V.

Enseres Electrodomésticos, S. A. de C. V.

KSB Mexicana, S. A.

Industrias IEM, S. A. de C. V.

Industrias Mak, S. A.

Los principales fabricantes iniciaron sus operaciones con licencia, asistencia técnica, contrato de transferencia de tecnología o socio del extranjero. Esto hizo posible por un lado, la fabricación de los diferentes productos, aún los de complejidad media alta, pero por otro, como el desarrollo tecnológico nacional de este sector no ha sido autónomo, ha persistido la dependencia del exterior.

Un ejemplo de lo anterior, es el desarrollo de los motores de tracción de corriente directa para el Sistema de Transporte Colectivo (METRO), los cuales tuvieron que ser desarrollados con la participación de "socios tecnológicos" del extranjero, a pesar de los casi 30 años de existencia de fábricas grandes de motores en México.

En el cuadro de la hoja siguiente se presentan los fabricantes del subsector ordenadas de acuerdo a su volumen de ventas e indicando el rango de obreros, inicio de operaciones y localización geográfica.

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

MANO DE OBRA.

Trabajadores ocupados actuales	2 600
Trabajadores a capacidad completa	5 600
Horas-hombre directas semanales actuales	111 300
Horas-hombra directas a capacidad completa	235 200

Utilización actual de la capacidad	47 %
Terreno y construcciones (aproximados)	130 000 m2
Terreno total (aproximado)	800 000 m2
Area techada total (aproximada)	90 000 m2

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS (DATOS APROXIMADOS EN MILLONES DE PESOS).

Activos fijos totales	39 000
Maquinaria y equipo	21 000
Terreno y construcción	13 500
Otros activos	4 500

7.- CALIDAD.

La calidad de un motor o generador, está determinada por la relación peso-potencia y la eficiencia de la conversión de energía eléctrica en energía mecánica, así como por otros factores como par de arranque y revoluciones por minuto constante.

La calidad del producto de un fabricante está determinada por la consistencia con que éste cumpla con los requerimientos de diseño, lo que le permitirá elaborar productos libres de defectos como vibraciones, fallas de aislamiento o desalineación.

En general, la calidad del motor o del generador eléctrico, fabricado en México, es inferior a los estándares internacionales, debido a:

- Falta de capacidad de diseño autónomo y eficiente. Actualmente se especifica por analogía con productos ya existentes

- Falta de materiales de calidad adecuada. El acero nacional al bajo carbón que bien podía utilizarse para motores hasta aproximadamente 25 HP, no garantiza un nivel de pérdida consistente, lo cual afecta la eficiencia del equipo y obliga a importar acero al silicio, que no se fabrica en México.

Vale aclarar que, pese a que algunos fabricantes nacionales importan el acero eléctrico, la eficiencia de sus motores aún no alcanza la de los motores extranjeros.

- Los rodamientos que se producen en México no son de la calidad adecuada.

El subsector carece de sistemas de aseguramiento de calidad, generalizados.

8.- EXPORTACION.

La exportación en este sector ha sido muy reducida (3-5 millones de dólares) si se toma en consideración el número de establecimientos y la capacidad de producción instalada en el sector.

La escasa exportación es hacia Latinoamérica, y - en menor cantidad hacia Estados Unidos. La razón principal, según expresaron los fabricantes, es el diferencial en costo de insumos importados, acero al silicio y algunos rodamientos.

Sin embargo, existen planes y en algunos casos acciones concretas por parte de las empresas, para competir en los mercados internacionales. La razón de estos esfuerzos es que la mayor parte de las empresas grandes están convencidas de que este puede ser el camino para lograr mayor utilización de la capacidad instalada.

Los motores con mayores posibilidades de exportación son los subfraccionarios y los fraccionarios, debido principalmente a que al usar acero de bajo carbón en lugar de acero al silicio, su fabricación no depende de las importaciones y el precio de venta a nivel internacional es competitivo.

9.- POTENCIAL TECNOLOGICO.

PERSONAL.

En el área de diseño se cuenta con personal para realizar las actividades del desarrollo del producto, que van desde la simple especificación por analogía con productos ya existentes (en la mayoría de los casos), hasta el diseño por computadora (en sólo tres empresas). En estos casos las personas que están al frente del diseño son -- profesionistas nacionales, con estudios de maestría, actualización y capacitación en las casas proveedoras de la tecnología. Los diseños normalmente no son propios: se

desarrollan a partir de los que ofrecen las empresas extranjeras, con las cuales se mantienen relaciones de transferencia de tecnología.

Esta situación es notoria en la fabricación de motores grandes de mayor complejidad, por ejemplo, los motores de tracción. En el caso de los motores fraccionarios y subfraccionarios, los técnicos nacionales gozan de mayor autonomía.

En el nivel del supervisor de operaciones, y del personal de mandos intermedios, cuya procedencia es casi el resultado de promociones de niveles inferiores, la falta de formación adecuada para avanzar en el nivel tecnológico, es común.

PROCESOS.

Hoy en día ya se dominan casi todos los procesos de fabricación; sin embargo, es necesario la optimización y la modernización de algunos de ellos en toda la línea de producción.

La falta de montaje automatizado de bobinas, cada vez más generalizado en las empresas mundialmente más importantes, confiere una desventaja de precios a nivel internacional ya que la diferencia en productividad puede ser 6 a 1.

PRODUCTO.

El motor y el generador presentan desventajas; sin embargo, en algunos casos particulares han podido competir

en los mercados de Latinoamérica.

Este es el caso de los motores subfraccionarios, principalmente el de los polos sombreados.

BRECHA TECNOLÓGICA.

Por lo que hace a los diseños tanto del motor como del generador, los utilizados en México son los mismos de los socios o licenciantes internacionales de las empresas nacionales, por lo cual en este aspecto, la brecha es pequeña.

No sucede lo mismo con la tecnología de fabricación. En muchos casos, no se ha logrado la asimilación tecnológica óptima, primero por el interés de las empresas transnacionales de mantener el know how como instrumento de protección para sus productos; en segundo término porque la maquinaria con que cuentan las empresas nacionales, salvo en contadas excepciones, no alcanza los niveles de eficiencia y exactitud que tienen las que utilizan los fabricantes extranjeros más destacados del ramo.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

La estructura de costos de los fabricantes nacionales se debe separar, según se trate de motores y generadores que usan acero al silicio (integrales de 1 a 3 HP en adelante) y los que utilizan acero de bajo carbón (subfraccionarios y fraccionarios).

Por lo tanto, dicha estructura es la siguiente:

MOTORES Y GENERADORES QUE UTILIZAN
ACERO AL SILICIO.

Materia prima y componentes nacionales	20 %
Materia prima y componentes de importación	57 %
Mano de obra	12 %
Energía	6 %
Suministros directos de producción	5 %
TOTAL	100 %

MOTORES Y GENERADORES QUE UTILIZAN
ACERO DE BAJO CARBON.

Materia prima y componentes nacionales	70 %
Materia prima y componentes de importación	7 %
Mano de obra	12 %
Energía	6 %
Suministros directos de producción	5 %
TOTAL	100 %

MATERIA PRIMA Y COMPONENTES NACIONALES.

Las principales materias primas nacionales, placa, lámina y especialmente el cobre, tienen una desventaja en cuanto al costo respecto a los precios internacionales. Además la calidad de estos productos aún no alcanza los niveles internacionales, por lo cual se tiene que recurrir a la importación, al menos para los que se usan en partes críticas del producto.

La calidad y el precio del acero de bajo carbono nacional, confiere una ventaja marginal al producto fabricado en el país.

Una desventaja considerable es que el acero al silicio no se fabrica en México, por lo que tiene que importarse. Existe una empresa en México que considera este hecho como una ventaja, ya que su socio en el exterior es de Japón, país que cuenta con uno de los pocos fabricantes mundiales de acero al silicio.

MANO DE OBRA.

En este factor, varios de los fabricantes expresaron que México puede competir ventajosamente, aún a pesar de la baja productividad, que es 25 % la de los líderes internacionales.

Los costos de energéticos y suministros directos no presentan ventajas, sobre todo por su baja participación en la estructura global de costos.

Todos estos factores combinados (precios más altos en el cobre, el acero al silicio, y la falta de productos de alto volumen y eficiencia), determinan que el precio local de un motor eléctrico producido en el país, pueda ser superior en un 60 % al precio internacional.

RAMO: ELECTRONICO.
 TIPO: CATALOGO
 SUBSECTOR: EQUIPO DE COMPUTACION.

1.- PRODUCTOS.

El subsector computación abarca todos los dispositivos necesarios para el procesamiento, la presentación, el almacenamiento y la transmisión de datos. Las grandes familias que integran el sector se muestran en el cuadro siguiente:

CUADRO 1 EQUIPO PARA PROCESAMIENTO DE DATOS.

EQUIPO PARA PROCESAMIENTO DE DATOS	MICROCOMPUTADORAS	
	COMPUTADORAS PERSONALES	
	MINICOMPUTADORAS	EQUIPO PARA TRANS-- MISION DE DATOS.
	MACROCOMPUTADORAS	LECTORAS DE CINTA
	EQUIPO PERIFERICO	UNIDADES DE ENTRADA /SALIDA DISPOSITIVOS MAGNETICOS LECTORES OPTICOS

IMPRESORAS
DIGITALIZADORES

TERMINALES

EQUIPO PARA CAPTURA
DE DATOS

EQUIPO PARA
GRAFICACION

EQUIPO INTERFASE.

Por su forma de operación los computadores se dividen en analógicos, híbridos y digitales.

Los primeros emplean como partes fundamentales amplificadores operacionales, los cuales se "programan" para efectuar operaciones como sumas, restas, etc., sin convertir las señales a un código binario como lo hacen los computadores digitales. La aplicación de los computadores analógicos ha venido en desuso, y en la actualidad se emplean sólo en algunos laboratorios para la simulación de fenómenos físicos.

Por su parte, los híbridos combinan las tecnologías analógica y digital y su uso está muy difundido en el campo del control industrial y en la electrónica médica.

Los computadores digitales son los que más se utilizan y sus aplicaciones se extienden a casi todas las actividades de la sociedad.

Aunque el principio básico de funcionamiento es el mismo para una microcomputadora que para una de grandes dimensiones, las diferencias básicas radican en: la velocidad de procesamiento, la capacidad de almacenamiento, la posibilidad de atención a varios usuarios simultáneamente y la capacidad de conectar dispositivos externos o "periféricos".

Los fabricantes de computadoras están clasificados en SIC 3573.

2.- MERCADO.

El mercado de los equipos de cómputo en México, se divide por tipo de producto de la siguiente manera:

El gobierno y las grandes empresas paraestatales consumen más de 90 % de los computadores de gran tamaño, los cuales en la mayoría de los casos se rentan, algunas veces con opción a compra. Este tipo de computadores son totalmente de importación.

Las minicomputadoras, debido a su gran capacidad de procesamiento y a su relativo bajo precio, presentan un mercado atomizado, constituido por el gobierno, la mediana y la gran industria, pública y privada, y el sector comercial y de servicios.

En un estudio realizado en 1985 por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, se afirma que existían en ese año, cerca de 1 600 minicomputadoras instaladas en México, de las cuales el gobierno, la banca

nacionalizada y las empresas paraestatales, poseían 60 % del total, el sector comercial y de servicios, 22 % y el 18 % restante correspondía a la industria. De este tipo de computadores sí existe fabricación en nuestro país, aunque limitada.

Por su parte, las computadoras personales y las microcomputadoras, se usan en un gran número de sectores que van desde centros de enseñanza y hogares hasta oficinas e industrias. Su bajo precio y sus características las han incorporado dentro de los equipos de oficina como una herramienta cada vez más indispensable.

A pesar de la gran demanda de este tipo de equipos por parte de la industria y del comercio, el gobierno es el principal adquirente de estos equipos; según cifras del estudio mencionado, alcanza casi 50 % de la totalidad de equipos comercializados en México, seguido por el sector comercial y de servicios, con 27 %, la industria con 18 % y otros consumidores con el 5 % restante.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

Como ya se mencionó, en México se producen computadoras personales y microcomputadoras, así como algunos tipos de minicomputadoras. Sin embargo, para poder analizar la estructura productiva, se hace necesario desagregarlos el sector en los siguientes subsectores: minicomputadoras, computadoras personales, microcomputadoras, terminales, impresoras, unidades de disco y de cinta, modems, multiplexores de datos y otros equipos para la teleinformática.

Dada la complejidad de los equipos, la fabricación de minicomputadoras requiere de líneas de producción modernas, semiautomatizadas, que incluyen maquinaria para preformado e inserción automática de componentes, soldadura por ola y equipo robotizado para alambrado de paneles con alta densidad de componentes. Este tipo de equipamiento es intensivo en capital, no contaminante y el consumo de energía es bajo.

La mano de obra es altamente capacitada y las empresas instaladas cuentan con sus propios centros de adiestramiento. Así mismo, las compañías fabricantes (IBM y Hewlett Packard), tienen implantados programas de aseguramiento de calidad y de desarrollo de proveedores y técnicas avanzadas de administración de la producción.

Al igual que en otras ramas de la electrónica, las instalaciones requieren de líneas muy especializadas para el control de calidad de los materiales de entrada, los subensambles y el producto terminado.

Además de la actividad en planta, las empresas cuentan con departamentos para capacitación de los usuarios, tanto en la operación como en la programación de los sistemas, y en los departamentos de mantenimiento y de servicio.

La fabricación de computadoras personales y microcomputadoras requiere de un equipamiento menos sofisticado y de menores dimensiones que el de las minicomputadoras. La manufactura se limita al ensamble de unas cuantas tarjetas de circuito impreso y a la integración del equipo, el cual emplea una gran cantidad de subensambles

que fabrican otras compañías, lo que facilita la operación de las plantas.

El equipamiento para control de calidad es simple: se recurre a sistemas que comparan el producto terminado contra un patrón, y así se diagnostican automáticamente las fallas y se indica el o los componentes que se deben sustituir.

Dentro de los equipos especiales que se utilizan, se cuentan: analizadores de estados lógicos, osciloscopios, multímetros digitales y analógicos y generadores de pulsos, entre otros.

Una planta típica emplea personal calificado en las líneas de control de calidad, así como en la supervisión de la producción, mientras que para las otras áreas el personal no necesita tanta capacitación.

La fabricación de este tipo de sistemas se hace en naves pequeñas; su operación no es contaminante ni consumidora de energía.

La fabricación de terminales presenta una estructura típica similar a la que se emplea en las computadoras personales, con excepción de las líneas dedicadas al ensamble de los monitores de video. En esta parte, se incluyen algunos equipos especiales para la medición de altos voltajes presentes en el tubo de rayos catódicos del monitor. Otra operación diferente es la verificación del funcionamiento de los circuitos de interface que se emplean para acoplar las terminales con las computadoras.

La fabricación de impresoras está orientada más al ensamblaje de partes mecánicas que electrónicas, aunque cada impresora tiene cuando menos, una tarjeta que contiene circuitos de memoria, control y comunicación.

Las líneas de producción cuentan con equipamiento especial para la realización de ajustes mecánicos simples y para la verificación del funcionamiento de los circuitos electrónicos. A diferencia de otras ramas del sector, las líneas presentan un grado muy bajo de automatización.

Las plantas no requieren de instalaciones especiales y su operación es limpia y poco consumidora de energía.

Las unidades de disco y de cinta se elaboran principalmente mediante un ensamble de tipo mecánico, en donde el parámetro crítico es el ajuste de velocidad y la alineación de las cabezas. Para fabricar este producto es indispensable que las plantas tengan sistemas de filtrado de aire, ya que el polvo y las partículas pueden ocasionar daños en los equipos. Los demás aspectos son similares a los mencionados en el caso de las computadoras personales.

La manufactura de modems, multiplexores y otros equipos para la teleinformática, emplea, además de lo mencionado en el caso de las computadoras personales, equipo que verifica la calidad de transmisión de los equipos y que simula condiciones críticas de comunicación.

Con excepción de las minicomputadoras y de algunas plantas fabricantes de computadoras personales y equipo periférico, la gran mayoría de las instalaciones son muy

simples, y en algunos casos ubicadas en casas habitación acondicionadas, y tienen población promedio de 70 empleados por factoría.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

La industria de la computación es relativamente nueva en México; de hecho se puede decir que antes de la década de los ochenta no existía una planta industrial dedicada a esta actividad.

A partir del primer programa de fomento a la industria de la computación, en 1981, se sentaron las bases para la instalación de algunas compañías que fueron proliferando, pero ha sido en los últimos tres años cuando se ha observado más dinamismo.

Debido a que la tecnología y los componentes necesarios para construir una computadora personal o microcomputadora, se encuentran libres en el mercado, existen desarrollos nacionales, algunos sólo a nivel laboratorio, y otros a nivel industrial, que indican que a pesar del poco tiempo de la actividad en nuestro país existe un buen grado de asimilación.

En el caso de los periféricos destaca el caso de los modems, dispositivos utilizados para enlazar vías telefónicas a dos computadoras, de las cuales existen desarrollos locales que compiten ventajosamente con los de procedencia extranjera.

La fabricación de impresoras está orientada más al ensamblaje de partes mecánicas que electrónicas, aunque cada impresora tiene cuando menos, una tarjeta que contiene circuitos de memoria, control y comunicación.

Las líneas de producción cuentan con equipamiento especial para la realización de ajustes mecánicos simples y para la verificación del funcionamiento de los circuitos electrónicos. A diferencia de otras ramas del sector, las líneas presentan un grado muy bajo de automatización.

Las plantas no requieren de instalaciones especiales y su operación es limpia y poco consumidora de energía.

Las unidades de disco y de cinta se elaboran principalmente mediante un ensamble de tipo mecánico, en donde el parámetro crítico es el ajuste de velocidad y la alineación de las cabezas. Para fabricar este producto es indispensable que las plantas tengan sistemas de filtrado de aire, ya que el polvo y las partículas pueden ocasionar daños en los equipos. Los demás aspectos son similares a los mencionados en el caso de las computadoras personales.

La manufactura de modems, multiplexores y otros equipos para la teleinformática, emplea, además de lo mencionado en el caso de las computadoras personales, equipo que verifica la calidad de transmisión de los equipos y que simula condiciones críticas de comunicación.

Con excepción de las minicomputadoras y de algunas plantas fabricantes de computadoras personales y equipo periférico, la gran mayoría de las instalaciones son muy

5.- FABRICANTES.

En la relación que se presenta, se incluye a la gran mayoría de las empresas del sector, con excepción de las que forman parte de la planta maquiladora.

Compañía
Producto

Apple de México, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Printaform, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

ATI de México, S. A. de C. V.
Impresoras

Compubur, S. A. de C. V. (Borroughs)
Microcomputadoras

Computación Instrumentación y Control
Microcomputadoras, minicomputadoras y terminales

Micro, S. A.
Microcomputadoras

Data General de México, S. A.
Minicomputadoras

Data Products de México, S.

Datapac, S. A. de C. V.
Interfaces

Datos en Línea, S. A.
Multiplexores

Datum, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Denki, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Digital Data de México, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Dispositivos Magnéticos
Microcomputadoras, U. de disco duro, Multiplexores

Hewlett Packard de México, S. A.
Microcomputadoras

Honeywell Sist, de Información, S. A.
Impresora

IBM de México, S. A.
Microcomputadoras, Minicomputadoras

Industrias Digitales, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Industrial Televideo, S. A. de C. V.
Microcomputadoras, Terminales

Infoespacio, S. A.
Microcomputadoras

Infosistemas, S. A. de C. V.
Microcomputadoras

Instrumen. Elec. Profesionales, S. A.
Terminales

Integración Elec. y Sistemas, S. A.
Impresoras

Kronos Telecomunicaciones y Teleproceso, S. A. de C. V.
Terminales portátiles

Mexicana de Electrónica Industrial, S. A.
Controladores de comunicación

Micrológica Aplicada, S. A.
Microcomputadoras

NCR Industrial de Méx., S. A. de C. V.
Minicomputadoras

Perif. Inst. y Subensam., S. A. de C. V.
Monitores

Planta Industrial Digital, S. A.
Microcomputadoras

Redes y Sistemas de Datos, S. A. de C. V.
Modems, Multiplexores.

Sistem, Computacionales Avanzados, S. A.
Terminales remotas

Sperry, S. A. de C. V.
Minicomputadoras, Terminales, Multiplexores

Tecnología Informática, S. A. de C. V.
Unidad de disco

Transdata, S. A.
Terminales, Modems.

Wang de México, S. A. de C. V.
Minicomputadoras, Terminales.

Unisys S. A. de C. V. (Burroghs)
Microcomputadoras

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

A pesar de que existen una gran cantidad de compañías registradas como fabricantes de equipo de cómputo, la capacidad instalada no es tan alta como se pudiera pensar, debido a que muchas de las empresas registradas se -- inscribieron en los programas de fomento durante los últimos tres años, por lo que su grado de integración es aún -- bajo y por lo mismo la capacidad instalada no corresponde al volumen de ventas.

Por otro lado, con la excepción de empresas como

IBM, Hewlett-Packard y MEXEL (Televideo), entre otras, las cuales tienen inclusive programas de desarrollo de proveedores e instalaciones diseñadas para la fabricación de equipos de cómputo, la gran mayoría se dedican al ensamble de módulos que importan desarrollando localmente lo mínimo indispensable para cumplir con los requisitos que les fija el gobierno.

El sector de empleo en áreas de producción, se estima cerca de 2, 000 personas, sin tomar en cuenta a los que laboran en la planta maquiladora. El porcentaje de utilización de la capacidad instalada alcanza un 70 %, sin que esto quiera decir que el sector pase por un momento difícil si no que, algunas de las plantas que tienen un programa de integración, aún no operan al 100 %.

Debido a que las ventas totales del sector están compuestas por una mezcla de productos que pueden ser de importación o de bajo grado de integración nacional, no se considera conveniente pensar que el indicador de ventas anuales por empleado sea representativo de la actividad.

Por otro lado, se estima que el área techada de producción alcanza los 20 mil m² destinados directamente por las empresas para la fabricación de equipos, no incluyendo las instalaciones de plantas del ramo que maquilan componentes o partes para el sector y que para muchas empresas son mayores que las suyas propias.

7. CALIDAD.

La calidad de un equipo de cómputo está determinada por el tipo de componentes que se utilizan para su fabricación y al igual que en otro tipo de productos, existen varios niveles de calidad.

Debido a su precio y a la cantidad de funciones y de usuarios que pueden atender simultáneamente, las minicomputadoras se deben construir con las más altas especificaciones de calidad. Para su construcción se utilizan componentes de grado industrial de baja tolerancia, sus circuitos de protección son de tipo redundante con objeto de garantizar en todo momento la operación del sistema; los gabinetes y las partes exteriores presentan los mejores acabados y los interruptores y partes a las que tienen acceso los usuarios son de calidad industrial y en algunas ocasiones, militar.

Las compañías establecidas en México cumplen con los requisitos de calidad especificados por sus casas matrices, con lo que se ha logrado una calidad competitiva a nivel internacional.

La fabricación de computadoras personales y las

microcomputadoras no requiere de especificaciones de calidad muy estrictas como en el caso de las minicomputadoras; esto aunado a la gran competencia que existe en este campo, ha provocado que existan en el mercado marcas que ofrecen bajos precios en detrimento de la calidad de los productos. Para un equipo de este tipo las partes mecánicas y el teclado son los elementos que deben tener la calidad más alta; asimismo, la fuente de alimentación y los circuitos que se conectan a la red eléctrica deben presentar especificaciones estrictas, ya que en esta parte es donde se produce la mayoría de las fallas en un sistema de éste tipo.

Como se mencionó, sólo algunos de los equipos que se fabrican en el país mantienen una calidad equiparable a la del exterior.

El nivel de calidad de los equipos de teleinformática es medio. Esta situación se debe a que esta rama presenta el mayor nivel de integración del sector, pues en algunos casos incluye hasta el diseño de los mismos, y en la fabricación se utiliza un gran número de componentes nacionales, que no son de muy alta especificación.

8. EXPORTACION.

Las empresas establecidas en México exportan sus productos de acuerdo con las estrategias y las políticas de sus casas matrices, las cuales proporcionan capital, tecnología y mercados para sus productos.

Por otra parte, las compañías 100 % nacionales no están exportando su producción, principalmente por la falta de infraestructura administrativa.

Especial mención merecen los casos de IBM de México y Hewlett Packard, los cuales destinan una parte importante de su producción al mercado externo.

9. POTENCIAL TECNOLÓGICO.

PERSONAL.

Existe mano de obra calificada para las líneas de producción de tarjetas electrónicas; no así para las etapas de control de calidad y ajustes mecánicos finos.

Respecto al personal profesional, al no existir carreras de técnicos a nivel medio en la especialidad, se recurre al uso de profesionistas egresados de las escuelas de enseñanza superior, para cubrir las necesidades de técnicos de mantenimiento y de operación.

Por otra parte, el personal orientado hacia la programación presenta un buen nivel de capacidad, de manera que este renglón es el que tiene las mejores ventajas comparativas en lo que a recursos humanos se refiere.

La administración de la producción y los puestos técnicos de importancia, en la mayoría de los casos están ocupados por empleados enviados desde las casas matrices.

A nivel de centros de investigación, existe personal capacitado para el diseño de computadores personales y microcomputadoras, razón por la cual existen en el mercado sistemas con diseño local.

PROCESOS.

En el caso de las grandes empresas, los procesos de fabricación son equiparables a los que tienen implantados las plantas matrices.

Respecto a las microcomputadoras, computadoras personales y equipo de teleinformática, los procesos que se utilizan en México son más intensivos en mano de obra, y se observa que en la mayoría de los casos existe un subequipamiento y una deficiente administración de la producción.

TECNOLOGIA.

En la totalidad de los casos, con excepción de algunos equipos de teleinformática, la tecnología empleada es de origen exterior. Los esfuerzos realizados por algunos centros de investigación, el IIE y el IMP principalmente, se limitan al diseño de computadoras de propósito específico para aplicaciones de control en la industria eléctrica y petrolera.

10. VENTAJAS COMPARATIVAS.

El tamaño del mercado y el hecho de que México está subcomputarizado, ha permitido que se establezcan algunas plantas de tamaño económico, algunas de las cuales, como la IBM destinan un gran porcentaje de su producción hacia el mercado de exportación.

Debido a lo anterior, la industria de los

componentes y accesorios electrónicos se ha fortalecido, beneficiando de esta manera a otras ramas del sector.

La estructura típica de costos directos de fabricación de minicomputadoras, es la siguiente:

Materiales nacionales	25 %
Materiales de importación	45 %
Mano de obra directa	25 %
Energía y otros	5 %
TOTAL	100 %

Con respecto a la fabricación de microcomputadoras, computadoras personales y equipo para la teleinformática, la distribución es como sigue:

Materiales nacionales	30 %
Materiales de importación	30 %
Mano de obra directa	35 %
Energía y otros	5 %
TOTAL	100 %

En el caso de las minicomputadoras, existen, además de los descritos, costos indirectos muy elevados por concepto de líneas de control de calidad especializadas, las cuales impactan el costo de producción hasta en un 30 por ciento.

Los grados de integración alcanzados son todavía modestos, debido principalmente a que los programas de integración nacional para la mayoría de las empresas se encuentran en el tercer año de aplicación, por lo que alcanzan, en promedio, un 35 por ciento.

Los componentes de fabricación nacional que principalmente se utilizan en esta rama son: gabinetes, circuitos impresos, semiconductores discretos, componentes pasivos, herrajes y partes plásticas.

RAMO: ELECTRONICO

TIPO: CATALOGO

SUBSECTOR: EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES.

1.- PRODUCTOS.

Los equipos de telecomunicaciones constan de sistemas y dispositivos eléctricos y electrónicos, que se utilizan para la transmisión y/o recepción de señales entre dos o más puntos entre sí.

La clasificación completa incluye a un gran número de dispositivos que van desde un aparato telefónico hasta los sistemas de radar y de comunicación vía satélite.

Con objeto de dar una idea del campo que abarcan, se presentan los cuadros 1 y 2, que agrupan los sistemas de telecomunicaciones inalámbricas, como son los transreceptores de baja, media, alta, ultra alta frecuencia y microondas en todas sus modalidades y los empleados en comunicaciones por cable, como aparatos telefónicos, conmutadores públicos y privados y equipos para la transmisión de datos, principalmente.

Los fabricantes de equipo de telecomunicaciones se clasifican en SIC 3661.

**CUADRO 1. EQUIPO PARA TELECOMUNICACIONES
EXCEPTO RADIODIFUSION.**

COMUNICACIONES PUNTO A PUNTO	RADIOCOMUNICACION	RADIOENLACES
	PUNTO A PUNTO EXC. MICROONDAS	GUIAS DE ONDA
EQUIPO DE RADIO EN GENERAL	COMUNICACIONES POR MICROONDAS	PRIVADO Y PUBLICO
	TRANSRECEPTORES DE BAJA FREC.	GOBIERNO Y SEG. PUBLICA
	TRANSRECEPTORES DE FREC. MEDIA	
	TRANSRECEPTORES DE VHF Y UHF	
	TRANSRECEPTORES DE MICROONDAS	EQUIPO DE COMUNICACION Y
EQUIPO DE RADIO EN GENERAL		EQUIPO DIGITAL PARA MICR.

CUADRO 1. (CONTINUACION).

COMUNICACIONES VIA SATELITE	TERRESTRE BIDIRECCIONAL RECEPTORES TERRESTRES	LASER INFRARROJO FIBRAS OPTICAS
POR CORRIENTES PORTADORAS Y MULTICANALI-- CION	EQUIPO OPTICO DE COMUNICACION EQUIPO CORRIEN- TES PORTADORAS EQUIPO DE MULTI CANALIZACION	
SISTEMAS RADIO- ELECTRICOS MOVILES	RADIOELECTRICO PARA AVIACION RADIOELECTRICO TERRESTRE RADIOELECTRICO USO MARINO TRANSRECEPTORES MOVILES	TRANSRECEPTORES MARINOS TRANSRECEPTORES TERRESTRES TRANSRECEPTORES AVIACION LOCALIZACION DE PERSONAS TRANSRECEPTORES PORTATILES

CUADRO 1. (CONTINUACION).

SISTEMAS PARA BANDA CIVIL	EQUIPO DE BANDA CIVIL	CONTROL Y MANDO MANDO MILITAR
	EQUIPO PARA RADIOAFICIONADOS	
	EQUIPO DE TELEMETRIA	
	FASCIMIL	
	TELECONTROL	
	INDUSTRIAL	
OTROS EQUIPOS NO CLASIFICADOS	TELECONTROL INDUSTRIAL	
	EQUIPO DE COMUNICACION FERROVIARIA	
	EQUIPO DE COMUNICACION MILITAR	SISTEMAS PARA INTELIGENCIA.

CUADRO 2. EQUIPO PARA TELECOMUNICACIONES POR CABLE.

EQUIPO DE COMPUTACION	COMPUTADORES PRIVADOS	MANUALES	PAX
		AUTOMATOS	PBX
	CENTRALES TELEFONICAS		PABX
	SISTEMAS DE MANEJO DE REDES		
	COMPUTADORES TELEFONICOS MILITARES		
TRANSMISION DE CORRIENTES PORTADORAS	EQUIPOS DE CONMUTACION POR OPERADORA		
	EQUIPO ONDA PORTADORA DIGITAL		
	EQUIPO TELEFONICO DE ENLACE MULTIPLEX		
			DE DISCO
			DE BOTONERA
			AUTOMATICOS
			MANUALES
			DE MESA
			DE PARED
	TELEFONOS		PUBLICOS
			MOVILES
			EST. TELEF.
			MARCACION
			PULSOS
			MARCACION
			TONOS

CUADRO N°. 2. (CONTINUACION)

EQUIPO
TELEFONICO,
TELEGRAFICO
Y TLEX

EQUIPOS
PARA
VIDEO TELEFONOS.

EQUIPO PARA
COMUNICACION
DE DATOS

DISPOSITIVOS
PARA CONTESTACION
AUTOMATICA

DERIVADORES DE
LLAMADAS
TELEIMPRESORAS
TRANSRECEPTORES
MORSE

TELEINSCRIPTORES
RESTRICTORES DE
LLAMADAS

PROCESADORAS DE
COMUNICACIONES
CONTROLADORES DE
COMUNICACION
MULTICANALIZADORES
DE DATOS

BAJA
VELOCIDAD

300 BAUD O
MENOS

MODEMS

MEDIANA
VELOCIDAD

301-1200
BAUD
1201-2400
2401-4800
BAUD

CUADRO N° 2. (CONTINUACION).

	ALTA VELOCIDAD 4001 BAUD Y MAS
ELEMENTOS DE INTERCONEXIONES	CONDUCTORES AEREOS
	CABLES MULTIPARES
	CABLES COAXIALES
	FIBRAS OPTICAS
	CONDUCTORES SUBTERRANEOS

2.- MERCADO.

Las comunicaciones representan un importante elemento de integración social y económica de los países, de ahí que en México como en casi todo el mundo, este subsector sea considerado como prioritario y su control esté en gran medida depositado en el gobierno o en empresas de participación estatal; por lo que, el principal consumidor de equipos es el sector público, a través de Teléfonos de México, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y las grandes empresas paraestatales.

Existe otro segmento conocido como mercado privado, que en general, consume equipo de menos escala o terminal, con la excepción de las empresas radiofónicas o de televisión, que en algunas ocasiones utilizan equipos de gran tamaño.

Es necesario mencionar que 90 % de los productos del sector, requieren para su instalación, de la autorización de uno de los organismos gubernamentales, en ocasiones son los que controlan directamente el mercado, por lo que se puede hablar de monopolio en algunas ramas del sector como son la telefonía y las comunicaciones vía satélite.

3.- ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

La fabricación de equipos y sistemas para las telecomunicaciones requiere, por lo general, de grandes líneas de producción, sobre todo en las empresas dedicadas a la construcción de equipo público.

Las compañías dedicadas a esta actividad (ERICSSON e INDETEL), cuentan con plantas modernas que dan empleo a más de 10 000 trabajadores.

Debido a que algunos de los equipos que se fabrican en estas instalaciones deben cumplir con normas internacionales (principalmente CCITT-comité consultivo internacional de telefonía y telegrafía-), se destinan al mercado de exportación o se interconectan con redes internacionales, las empresas del sector han optado; en algunos casos, por integrarse verticalmente, fabricando localmente algunos de los componentes que utilizan.

Así las instalaciones cuentan con equipo que va desde las inyectoras de plástico para producir las carcasas de los aparatos telefónicos, hasta máquinas de preformado, inserción y soldado automático de componentes, electrónicos, pasando por troqueladoras, tornos, prensas y toda clase de equipamiento mecánico.

En este tipo de empresas existen líneas de producción que las distinguen de otras plantas del sector electrónico, entre éstas sobresale la fabricación de formas de cableado para centrales telefónicas (de mano de obra intensiva y poco intensiva en capital) y las líneas o pisos de prueba para centrales telefónicas (muy intensivas en capital y tecnología), en donde se programan y se simula la operación de redes de comunicación.

Las instalaciones cuentan con equipo anticontaminante, programas de control de calidad, centros de entrenamiento de personal, programas de incentivos a la productividad, poca obsolescencia en su maquinaria, líneas

robotizadas de ensamble y prueba y operan con técnicas avanzadas de administración de la producción.

Las empresas de tamaño mediano del sector, se caracterizan por contar con instalaciones modernas pero poco intensivas en capital.

De hecho, las líneas de ensamble son casi totalmente manuales, con algunos equipos auxiliares como preformadoras de componentes, crisoles y sodadoras de ola de dimensiones moderadas. Al igual que en las grandes industrias del sector, las secciones más intensivas en capital, tecnología y recursos humanos especializados, son las que se dedican al control de calidad y pruebas de funcionamiento. En éstas se utilizan: osciloscopios, generadores de señal, analizadores de estados lógicos, medidores de ruido, analizadores de distorsión y medidores de relación de onda estacionaria, entre otros. Dentro del equipamiento especializado de esta rama, se encuentran algunas instalaciones como son los cuartos blindados o jaulas de Faraday, que se utilizan para medir algunos de los parámetros de equipo de transmisión en ausencia total de interferencia.

Dentro del sector, se encuentran también algunas empresas dedicadas a la manufactura de accesorios y elementos de interconexión. Para éstas, la estructura de producción típica no es la de una planta electrónica convencional ya que están orientadas a la fabricación de cables y conductores especiales, bloques de conexión, gabinetes de distribución y equipo de fuerza de respaldo.

Las plantas de cables y conductores especiales,

fabrican principalmente: conductores múltiples para telefonía, cables coaxiales para baja y alta frecuencia, jumper telefónico, cables planos, alambre para formas de cableado, conductores especiales para equipo de telemetría (estos últimos se utilizan en el sector de instrumentación y control) y fibras ópticas, de las cuales se está por iniciar la fabricación en México.

Las compañías que elaboran estos cables (Latincasa, Condumex y Conductores Monterrey, principalmente), cuentan con trefiladoras, trenzadoras, extrusoras y bobinadoras. Las plantas son intensivas en capital, medianamente intensivas en uso de energía, poco contaminantes o medianamente intensivas en mano de obra. Con la excepción de la fabricación de fibras ópticas, cables planos y cable coaxial con forro de aluminio. La maquinaria utilizada es similar a la que se emplea desde hace años en el mundo.

Las empresas que elaboran elementos de interconexión, cuentan con equipos de inyección de plástico, troqueladoras y prensas de bajo tonelaje, equipamiento para ensamble y alambrado, y en el caso de las que manufacturan componentes de protección eléctrica para líneas telefónicas, equipo para encapsulado en vidrio y trefiladoras.

4.- SURGIMIENTO Y DESARROLLO.

La historia de las telecomunicaciones en México se remonta a mediados del siglo pasado, con la instalación del primer aparato telegráfico en 1894. Posteriormente, en 1882 entraron en operación los primeros circuitos telefónicos, y

la primera comunicación internacional se realizó en 1883, entre las ciudades de Matamoros, Tamps. y Brownsville, Tex.

El desarrollo de las telecomunicaciones siguió y en 1921 se efectuó la primera emisión radiofónica, posterior a ésto en 1927 se formó la Comisión Federal de Radio.

El auge de la radiodifusión en la década de los cuarenta, aunado al crecimiento de la telefonía en el país, fueron el pivote para el inicio de la actividad industrial en este campo, sin embargo no fue sino hasta la década de los setenta, cuando crece la inversión en la industria de las telecomunicaciones y se instalan las primeras grandes factorías del sector.

Aunque tradicionalmente ha existido una dependencia tecnológica del exterior, se considera que esta rama es la que tiene una mayor asimilación y la que presenta los mejores cuadros de recursos humanos dentro de la industria electrónica nacional; de hecho, existen desarrollos locales y favorablemente en el mercado interno con compañías trasnacionales.

Estos rasgos favorables del sector han impulsado a algunas empresas extranjeras a establecerse en México, y en la actualidad existen grupos industriales que exportan sus productos a casi todo el mundo.

EL SIGUIENTE CUADRO ILUSTRAS SOBRE EL DESTINO DE LOS PRODUCTOS DEL SUBSECTOR REUNIDOS EN GRANDES FAMILIAS:

DESTINO (*)

PRODUCTO	SECTOR COMERCIO	SECTOR INDUSTRIAL	SECTOR GOBIERNO
Conmutadores privados	50 %	20 %	30 %
Equipo de transmisión	5 %	15 %	80 %
Conmutadores públicos	-	-	100 %
Equipo télex	5 %	5 %	90 %
Aparatos telefónicos	35 %	25 %	40 %

(*) Fuente: Integrado con datos de CANIECE y DGT SCT.

5.- FABRICANTES.

La relación que se presenta a continuación, si bien no es exhaustiva, agrupa a la gran mayoría de las industrias establecidas en el país, con excepción de las empresas maquiladoras.

**COMPAÑIAS
PRODUCTOS**

**General de Telecomunicaciones
Equipo telefónico**

**Teleindustria Ericsson
Equipo telefónico, fuerza y de transmisión**

**Motorola de México
Equipo de transmisión**

**General Electric de México
Equipo de transmisión**

**Industrial y Comercial Electrónico
Equipo de localización de personas**

**Radiocomunicaciones, S. A.
Equipo de transmisión**

**Telettra Industrial, S. A.
Equipo de transmisión**

**Harris Digital Telephone
Equipo telefónico**

**Ind. de Telecomunicación, S. A.
Equipo telefónico público y privado**

**Siemens Telecomunicaciones, S. A.
Equipo de transmisión**

Sistemas Audioelectrónicos, S. A.
Accesorios telefónicos

Armex Comunicaciones, S. A.
Accesorios para centrales públicas y equipo de transmisión

Phontel, S. A.
Accesorios telefónicos

Conmutel, S. A.
Equipo telefónico

Diseños Electromecánicos, S. A.
Antenas

Diseños Electrónicos Nacionales
Equipo de transmisión

Ind. de sistemas electrónicos, S. A.
Equipo de transmisión

Klan, S. A.
Receptores

Macromex, S. A.
Equipo de transmisión

Mat. de Telecomunicación, S. A. de C. V.
Equipo telefónico

Mitel de México, S. A. de C. V.
Equipo telefónico

NEC de México, S. A. de C. V.
Equipo de transmisión

Phone System, S. A.
Equipo intercomunicación

Protelsa, S. A.
Equipo telegráfico

Resalt, S. A.
Receptores

RoIm telecomunicaciones, S. A. de C. V.
Equipo telefónico

Sistemas y Componentes
Equipo de transmisión

Tele Electrónica Japonesa, S. A.
Equipo de intercomunicación.

Telecomunicaciones y Sis. Prof., S. A.
Equipo de transmisión

Telectra, S. A. de C. V.
Equipo telefónico y de transmisión

Telefonía y Computación Digital S. A.
Equipo telefónico

Telexa, S. A. de C. V.
Equipo telefónico

6.- CAPACIDAD INSTALADA.

El subsector presenta, como se menciona en el capítulo de estructura productiva, diversos tipos de empre--sas, siendo las principales por su volumen de ventas y por la cantidad de empleados que ocupan, aquellas dedicadas a la fabricación de centrales públicas telefónicas, las cuales están constituidas en grupos industriales con una di--versidad de giros que van desde la fabricación de los prop--ios equipos hasta la manufactura de partes y componentes--para la instalación de sistema o la elaboración de circui--tos impresos y cables.

Las empresas de estos grupos tuvieron ventas su--periores a los 300 mil millones de pesos durante 1986 y --dieron empleo a más de 10,000 personas, obteniendo un ín--dice de facturación vs. número de empleados de 30 millo--nes de pesos, unos de los más altos en el ramo. La utili--zación de la capacidad actual es del 70 %, índice liger--mente inferior al considerado como normal (80 %). Cabe --mencionar que estas empresas dedican parte de su capacidad (del 4 al 5 %) para la exportación.

Con respecto a las instalaciones, las empresas --cuentan con 100,000 m² de área productiva, de la cual ---70,000 m² son techados.

Por su parte, el segundo grupo de industrias, constituido por aquellas dedicadas a la fabricación de equipo de transmisión, conmutadores privados, accesorios telefónicos, etc., presenta los siguientes indicadores:

Las ventas anuales alcanzaron durante 1986 los 200 mil millones de pesos, dando empleo a cerca de 5, 000 personas. Aunque el índice relativo a facturación por empleado pudiera parecer superior al del grupo analizado anteriormente, es necesario mencionar que existe una distorsión, debido a que algunas de las empresas con más ventas, limitan su actividad fabril a la integración final de equipos a partir de módulos que importan del extranjero. El indicador de utilización de capacidad instalada, para aquellas empresas con líneas de producción completas, es del 60 %.

7.- CALIDAD.

Como se mencionó, los equipos de telecomunicaciones deben de cumplir con normas de calidad muy estrictas, sobre todo en los que se dedican al servicio público, en donde deben permanecer en operación las 24 horas del día a veces por períodos hasta de 25 años, como es el caso de las centrales públicas.

Para que un equipo pueda ser acoplado a la red de telecomunicaciones, debe de recibir autorización de la Secretaría de Comercio y de Teléfonos de México, que tienen que verificar que el equipo esté homologado, dependiendo del caso, con las normas de CCITT, FCC, BELL TELEPHONE CO. e ISO, entre otras.

Esta situación repercute, motivando que las compañías cuiden la calidad de sus productos hasta el último detalle. Las especificaciones del producto incluyen desde el espesor, aspecto, resistencia a la corrosión características mecánicas, etc. de los terminados superficiales, hasta pruebas destructivas de ciertos módulos.

Para garantizar la calidad de los productos, las empresas tienen implantados protocolos de control de calidad para materiales de entrada, subensambles y producto terminado en donde se verifica el 100 % de las piezas .

Debido a lo anterior, algunas empresas han tenido que integrarse verticalmente, más que como oportunidad de negocio, como una necesidad al no encontrar en los componentes que ofrece el mercado local, la calidad requerida.

Por otra parte, las empresas que abastecen el servicio público, presentan niveles de calidad similares a las otras ramas de la electrónica profesional en México, lo que a veces provoca fallas por deficiencias en los materiales y componentes que adquieren localmente, por lo que se ven obligados a recurrir a la importación.

Por su parte, las compañías dedicadas a la fabricación de cables para las telecomunicaciones presentan niveles de calidad competitivos con los del extranjero. Para esta rama se deben vigilar, fundamentalmente, las características mecánicas y eléctricas, el espesor y tipo de los recubrimientos, el espesor y tipo de los forros, el calibre de los conductores, y el aislamiento y la hermeticidad.

8.- EXPORTACION.

El mercado internacional de las telecomunicaciones, sobre todo de las orientadas al servicio público, está controlado por unas cuantas compañías, que tienen establecidas en todo el mundo plantas de producción de equipo que obedecen a estrategias corporativas y que en todos los casos aprovechan las ventajas regionales. Así, en nuestro país existen empresas que exportan sistemas de telecomunicaciones, principalmente a Centro y Sudamérica.

Por otro lado, la exportación de otro tipo de equipo es marginal y al igual que en las grandes empresas está supeditada al licenciante de la tecnología.

Sin embargo, se considera que existen grandes posibilidades de exportar equipo de transmisión a países con igual o inferior nivel de desarrollo que México, ya que los productos que ofrecen las grandes compañías están diseñados para un mercado más sofisticado que el nuestro. Las exportaciones de este sector alcanzaron durante 1986 una cantidad superior a los 15 millones de dólares. Sin embargo, debido al grado de integración nacional, la balanza comercial del sector es deficitaria.

9.- POTENCIAL TECNOLÓGICO.

La tecnología de los equipos de telecomunicaciones está concentrada en el diseño y en el proceso. Algunos de estos equipos son similares a los de la industria de la computación. De hecho se afirma que en pocos años, la

tecnología de telecomunicación y de computación convergerán para formar una sola unidad de negocio.

PERSONAL.

Como se mencionó, existe una gran tradición en el sector acerca de la capacidad de sus técnicos y profesionistas, por lo que se considera que el nivel de los recursos humanos es una de las ventajas del sector.

PROCESOS.

Las grandes empresas establecidas en México se caracterizan por tener un alto nivel de administración de la producción, ya que incorporan todos los programas que se establecen en sus grupos a nivel internacional.

Por su parte, las empresas menores, tienen procesos de manufactura simples, que se caracterizan por un uso intensivo de la mano de obra. En este aspecto, presentan ventajas comparativas sobre todo en aquellos productos (ensamble de teléfonos, manufactura de formas de cables, ensamble de equipo de fuerza, etc.), cuya fabricación no puede ser automatizada.

PRODUCTO.

Los productos elaborados son competitivos en calidad, pero no en precio, debido a que en algunos casos los volúmenes no alcanzan un tamaño económico.

Debido a que la planta industrial no puede seguir la dinámica tecnológica del sector, los productos presentan cierto grado de obsolescencia, sobre todo en los que

adquiere el consumidor.

Por su parte, las centrales públicas digitales que se producen en el país (AXE de Ericsson y Sistema 12 de Indetel), son de las más modernas del mundo.

En el renglón relativo a los equipos de transmisión, los productos fabricados localmente presentan obsolescencia en comparación con los que se producen en las matrices de los licenciantes.

TECNOLOGIA.

Para los equipos de transmisión, se considera que existe un buen nivel de asimilación y un nivel medio de innovación. Los desarrollos locales satisfacen las necesidades básicas del mercado, pero presentan cierto grado de obsolescencia con respecto a los equipos provenientes del extranjero.

La tecnología para la fabricación de centrales públicas, proviene totalmente del extranjero, y existe un buen nivel de asimilación para las de tipo electromecánico y un nivel incipiente para las de tipo digital.

En el caso de los conmutadores privados, aunque la tecnología proviene casi en su totalidad del exterior, existen desarrollos locales que indican que los niveles de asimilación son altos y de innovación.

En lo referente al equipo para transmisión de datos, las empresas nacionales han desarrollado sus propios diseños y están compitiendo favorablemente, en el mercado

local, con empresas extranjeras.

10.- VENTAJAS COMPARATIVAS.

Las empresas nacionales tienen como principal ventaja, que las telecomunicaciones son controladas por monopolios de Estado, lo cual permite consolidar el mercado y obtener de esta manera tamaños económicos de planta.

La fabricación de antenas y de otro tipo de accesorios similares, requieren de un empleo intensivo de mano de obra, por lo que en estas ramas se tienen ventajas derivadas de menores costos de producción.

El tamaño del mercado de cables telefónicos ha permitido instalar plantas de tamaño eficiente cuyos productos no solo sustituyen importaciones, sino que compiten en el mercado externo.

Debido a que la tecnología de equipo terminal para teléfonos de encuentra libre, se puede pensar que para este tipo de dispositivos, se podrían obtener ventajas derivadas de los costos de producción.

La estructura típica de costos directos de fabricación de equipo para las telecomunicaciones, es como sigue:

Materiales nacionales	20 %
Materiales de importación	40 %

Mano de obra directa	35 %
Energía y otros	5 %
TOTAL	100 %

Esta estructura está referida a las plantas dedicadas a la fabricación de equipo electrónico de telecomunicaciones, por lo que no es aplicable a las ramas de cables, antenas y accesorios.

Es importante recordar que dentro de los costos de fabricación de este tipo de equipo, los costos indirectos, causados por líneas de control de calidad muy especializadas e intensivas en tecnología, tienen un peso muy alto, que en ocasiones llega hasta un 40 % del costo de fabricación del producto.

Los materiales nacionales se componen principalmente de gabinetes metálicos, componentes pasivos de baja especificación, transformadores, tablillas de circuito impreso y ciertos tipos de receptores y relevadores.

Los de importación, se componen de: circuitos integrados, semiconductores, componentes pasivos de alta especificación, relevadores, conectores y accesorios especiales.

POLITICAS DE APOYO AL SECTOR.

La formulación y ejecución de una política industrial para el sector de bienes de capital es relativamente reciente en México. Estas se inician en la década de los setenta y hasta ese entonces, el manejo de la rama como tal, y su tratamiento, venía siendo tradicionalmente, el de un sector productivo más, al margen de su importancia funcional para la economía del país.

Bajo un esquema de políticas con carácter nacionalista, es donde se toma conciencia del papel funcional de la industria de bienes de capital, durante los años setenta. Es entonces cuando se adoptaron acciones empresariales por parte del sector público, al igual que de diseño y puesta en marcha de diversos instrumentos de política industrial para apoyar a este sector. Sin embargo, los esfuerzos se concentraban principalmente en tratar de satisfacer parte de la demanda nacional de bienes de capital y de ese modo reducir la salida de divisas por concepto de importaciones, así como disminuir la dependencia con el extranjero para el abastecimiento de estos bienes.

Actualmente, México cuenta con una política industrial que le ha conferido prioridad a la industria de bienes de capital, sin embargo, aún no se le ha colocado como una verdadera y real opción estratégica de desarrollo.

A continuación se presenta un resumen de las

políticas industriales más importantes dentro de las que se desarrolla este sector.

POLITICAS DE COMERCIO EXTERIOR.

Importaciones: La línea política del gobierno federal en esta materia es abrir la economía; se ha reducido la protección con que esta industria contaba, al mínimo, que varía entre un 30 y un 9 %, con el objetivo de promover en el largo plazo una planta productiva más eficiente y competitiva. A este respecto, se decidió que el arancel se convierta en el principal instrumento de la política comercial externa, sustituyendo al permiso previo de importación.

Esta medida incluye materias primas, productos intermedios, partes y componentes y la mayoría de los bienes de capital.

Actualmente se efectúan revisiones periódicas de precios oficiales, con el objeto de adecuarlos a la inflación interna y evitar, en lo posible, prácticas desleales de comercio internacional.

Exportaciones: En congruencia con la política de fomento de exportaciones, se han eliminado una serie de permisos y trámites que dificultaban esta actividad. Únicamente se han mantenido, de manera permanente, permisos y cuotas de exportación para los siguientes artículos: bienes socialmente necesarios, productos cuya

comercialización se realiza por medio de un canal único, - productos que dañan la salud, bienes que se requieren para garantizar la seguridad nacional, artículos sujetos al cumplimiento de convenios internacionales de los que México - forma parte, y bienes necesarios para la preservación de - la ecología mundial.

De igual modo, han venido reduciéndose los niveles arancelarios de aquellos productos que es necesario -- mantener con impuestos de exportación, a fin de no limitar su capacidad de envíos al exterior.

El mercado de exportación de gran parte de bienes de capital finales para sectores básicos como los energéticos, el acero y la minería, está dominado por empresas de países desarrollados que disponen de tecnologías. --- Nuestra participación exige de experiencias previas que deberá obtener del apoyo del mercado interno.

Aún cuando se han dado los primeros pasos para - el impulso de las exportaciones manufactureras, entre ellas las de bienes de capital, debe reconocerse que este problema es más bien estructural: que mucho tienen que ver las condiciones de precios, calidad, oportunidad de entrega, - disponibilidad de canales de comercialización y, en general, los factores que reflejan todavía escasa capacidad de la industria mexicana para salir al extranjero.

En cuanto al dólar controlado, el Banco de México continúa regulando su valor, y la tendencia ha sido, mantener un valor cercano al dólar libre, efectuando ajustes diarios.

POLITICAS DE FINANCIAMIENTO.

El financiamiento a la industria mexicana de bienes de capital ha estado caracterizado por la insuficiencia de recursos internos de largo plazo requeridos para su desarrollo y por una marcada dependencia de fondos externos.

Por lo que respecta al financiamiento interno neto, en los últimos años el sistema bancario nacional ha canalizado una muy baja proporción de fondos a los fabricantes de bienes de capital, que no rebasa el 2 % de los asignados a la industria metalmeccánica.

No se cuenta en México con instituciones de financiamiento especializadas que otorguen éste en condiciones similares a las ofrecidas en el mercado internacional y apoyo para que las empresas nacionales a su vez puedan otorgar créditos a sus clientes.

El gobierno federal apoya, en cierta medida, al sector de bienes de capital a través de diferentes mecanismos financieros, los cuales otorgan fondos en las diversas fases del proceso productivo: estudios de preinversión, desarrollo tecnológico, capital de trabajo, ventas y capital de riesgo, entre otras modalidades.

Se dispone en Nacional Financiera de recursos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para atender el sector de bienes de capital, recursos que hasta ahora han tenido un escaso aprovechamiento.

Sin embargo, la mayoría de las empresas fabricantes de bienes de capital enfrentan problemas de financiamiento para capital de trabajo, por no cumplir con las condiciones financieras y de garantía que demanda la banca comercial y aún la de desarrollo.

Por otro lado, los trámites y requisitos para la obtención de créditos son demasiado complejos y prolongados, lo cual retarda y obstaculiza afectando de un modo más directo a la pequeña y mediana industria.

Esta industria requiere además, de un trato especial, pues hay que considerar el alto costo financiero que está involucrado en la fabricación de productos que requieren de muy largos periodos de tiempo para su manufactura.

POLITICAS DE ESTIMULOS FISCALES.

Este instrumento de promoción industrial se modificó en enero de 1986, incrementándose las tasas correspondientes en aproximadamente 50 % como promedio.

El enfoque global continúa siendo el fomento a la inversión y el empleo, tratando de beneficiar el desarrollo regional, destinando este incentivo, en orden de preferencia, a la microindustria, a la pequeña industria y a

la considerada como prioritaria, dentro de la cual se contiene a la mayoría de los bienes de capital e insumos para su fabricación.

Los estímulos están dirigidos a empresas que realicen inversiones orientadas a iniciar o ampliar una actividad industrial, a través del otorgamiento de créditos fiscales contra impuestos federales (documentos en Certificados de Promoción Fiscal, CEPROFIS) no destinados a un fin específico.

En materia de fomento al empleo, los estímulos fiscales (con excepción de la microindustria, definida como aquella que ocupa hasta 15 personas y tiene ventas anuales netas hasta de 30 millones de pesos) se otorgan, por una sola vez, por las nuevas plazas directas, generadas con motivo de las inversiones realizadas.

En cuanto a la adquisición de maquinaria y equipos nuevos de fabricación nacional, los compradores tienen derecho a un crédito fiscal contra impuestos federales no destinados a un fin específico equivalente al 10 % del valor de la factura comercial de esos bienes, siempre y cuando sus fabricantes estén inscritos en un programa de fomento expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Igual tratamiento reciben los adquirentes de partes y componentes destinados a maquinaria y equipo.

Se continúan otorgando los apoyos a la exportación aceptados internacionalmente, como la exención al impuesto al valor agregado de los productos de exportación, así como devoluciones de impuestos a las importaciones de insumos incorporados a dichos bienes (documentos en Certificados de Devolución de Impuestos, CEDIS).

Sin embargo, es necesaria una mayor difusión en lo que respecta a los instrumentos de estímulo fiscal para obtener el mayor aprovechamiento por parte de las industrias.

POLITICAS DE INVERSION EXTRANJERA.

El énfasis que desde 1973 se había venido dando a ésta línea de política, se orientó a que la inversión extranjera desempeñara un papel complementario, de tal manera que no desplazara a la nacional, al mismo tiempo que se logran objetivos de producción y tecnología considerados como convenientes al país.

Específicamente, se ha mantenido el control y la regulación en las áreas estratégicas que señala la Constitución y la propia Ley de Inversiones Extranjeras.

El cambio de orientación política, radica en que se pasó de una actividad pasiva (de recepción) a una activa de fomento a la inversión extranjera directa. Al mismo tiempo, se tornó menos severo el criterio de aceptación de la inversión extranjera. La mayoría de los renglones productivos en los cuales se hace énfasis en una promoción selectiva se refieren a bienes de capital.

Se está dando impulso preferencial, dentro de esta política activa, a los proyectos de exportación, así como al fomento de las empresas maquiladoras.

Más recientemente y ante las dificultades para atender el servicio de la deuda externa, se han efectuado de

manera creciente, operaciones para la capitalización de pasivos, o sea, convertir en accionistas a antiguos acreedores.

POLITICAS DE DESARROLLO TECNOLOGICO.

Existe en México cierta disponibilidad de servicios técnicos ofrecidos por una amplia gama de institutos y centros de investigación. Particularmente en materia de bienes de capital, destacan las actividades del Instituto de Investigaciones Eléctricas, del Instituto Mexicano de Investigaciones Siderúrgicas y del Instituto Mexicano del Petróleo.

El CONACYT opera un programa de riesgo compartido con respecto a desarrollos tecnológicos, en el cual el beneficiario proporciona 50 % de los recursos que requiere el proyecto. Si el proyecto resulta exitoso, el beneficiario está comprometido a devolver al CONACYT en un plazo preestablecido su aportación.

El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), también opera créditos para el fomento del desarrollo tecnológico de bienes de capital, a base de esquemas similares al riesgo compartido y mediante otros mecanismos novedosos como los de financiamiento a prototipos.

Sin embargo, las empresas aquí se encuentran con un grave problema, es que los trámites para concretar los proyectos de desarrollo tecnológico son demasiado largos.

La parte reguladora de la transferencia de

tecnología se encuentra en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por medio de su Dirección General de Transferencia de Tecnología. En ella, se autorizan y registran los contratos de transferencia de tecnología.

PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO.

Adquisiciones: La reorientación de las compras de las empresas paraestatales ha sido una de las características y medidas más importantes de la acción gubernamental para fortalecer la producción nacional de bienes de capital, así como para impulsar las exportaciones del sector.

Tal reorientación del poder de compra del sector público está siendo realizada dentro del marco de las normas y procedimientos vigentes en materia de adquisiciones.

Se estima que una de las principales dificultades es que no se dá un tratamiento específico a la rama de bienes de capital, que representa una problemática diferente comparada con el resto de los sectores económicos.

Otra dificultad que enfrenta, es que las prácticas vigentes favorecen a los proveedores extranjeros, al haber una diferenciación implícita en esta materia, particularmente por la fijación de monedas de pago y del tiempo establecido para efectuarlo.

Existe además, una falta de continuidad en cuanto a la demanda de las grandes empresas del sector público, lo

cual provoca ineficiencia en la producción y repercute en altos costos y largas entregas.

Participación Empresarial: Para el sector público, su posición a este respecto ha sido la de tener el propósito de reducir la carga que muchas de sus empresas representan para el déficit presupuestal. Ultimamente se ha venido reduciendo la participación del sector público en la mayoría de las ramas de bienes de capital, a través de lo que se ha dado en llamar la reprivatización de las empresas públicas.

Hay algunas ramas de bienes de capital en las cuales la concurrencia del Estado es prioritaria. Tal es el caso de tractores, tractocamiones, autobuses integrales, camiones de carga y sus carrocerías y partes, así como autopartes y equipo y material de transporte.

Esencialmente las líneas de política que en materia de desarrollo industrial han prevalecido los últimos años son las de levantar la protección a la planta productiva, comprendiendo bienes de capital, con la intención de hacerla eficiente y competitiva. Al mismo tiempo ha surgido como preocupación preponderante evitar el cierre masivo de plantas productivas ante los efectos de la crisis y la liberación de la industria.

La escasez de recursos financieros, para invertir, y la drástica caída de la demanda efectiva, se han traducido en la no instalación de nuevas plantas de bienes de capital y en dificultades para terminar los proyectos en curso de instalación.

Más recientemente, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, conjuntamente con iniciativas del sector industrial ha estado efectuando planteamientos para iniciar un proceso de reconversión industrial que permita, en general, modernizar y orientar a la industria de tal manera, que se puedan aprovechar mejor las oportunidades tanto del mercado interno como del externo.

POLITICAS DE MODERNIZACION INDUSTRIAL EN LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL.

La situación económica actual dificulta la promoción de la industria de bienes de capital. Tanto en México, como en los demás países de Latinoamérica los recursos financieros para la realización de nuevos proyectos son escasos, costosos y, lo más grave, es que en la mayoría de los casos no los hay. Esta insuficiencia de fuentes de financiamiento limita la posibilidad de impulsar la modernización industrial.

Para México la situación además se presenta momentáneamente sombría, ya que la demanda se encuentra en una etapa de contracción y el mercado latinoamericano e incluso mundial no muestra mejores perspectivas. Por otra parte, la necesidad de competir y penetrar mercados del exterior obliga a México a una reciprocidad, por lo cual es necesario aceptar la participación de ofertas extranjeras, las cuales en los casos en que provienen de países industrializados económicamente fuertes, se producen en condiciones de precio y financiamiento muchas veces mejores a las disponibles en el país.

Para formular políticas de modernización de la industria de bienes de capital, se debe tener presente esta situación y en especial la experiencia que ha mostrado, que por lo menos durante los últimos años, cada variación de un punto porcentual en el PIB ha correspondido a una de cinco puntos en el sector de bienes de capital. Desde el aspecto macroeconómico, el importante papel de esta industria puede significar que se corra un grave riesgo de incurrir en un déficit comercial creciente en el momento en que se reactive la economía, si no se estructura y consolida la capacidad de la misma para generar los bienes de inversión requeridos en el país.

Las políticas de modernización que se implanten no deben basarse en esquemas que tengan un enfoque exclusivamente hacia la satisfacción del mercado interno, ya que es necesario que la industria nacional compita en igualdad de circunstancias en y con otros mercados y se consolide. Sin embargo, es necesario reconocer y partir de la base de que el mercado nacional es el recurso principal para promover la modernización y el desarrollo complementario de la industria mexicana, ya que sería ilógico que la industria de bienes de capital enfocara sus políticas hacia los mercados de exportación descuidando los nacionales que inevitablemente serían satisfechos por la industria extranjera.

Las políticas de modernización para la industria de bienes de capital deben considerar además un precio que debe reconocerse y evaluarse mediante criterios objetivos y precisos para que paulatinamente este costo vaya reduciéndose, llevando el mismo a niveles de competitividad mundial.

Las políticas de modernización de dicha industria deben alcanzar los siguientes objetivos:

- 1) Realizar una serie de acciones específicas para lograr la consolidación de la capacidad instalada existente en la industria de bienes de capital, que le permita mantener por lo menos una participación tal en la economía para que México parta de su situación de potencia industrial intermedia, hacia un desarrollo mayor,
- 2) Instrumentar las acciones requeridas para que la industria mexicana de bienes de capital satisfaga principalmente la demanda interna y complemente sus actividades con exportaciones.
- 3) Desarrollar el número seleccionado de ramas de capital, que por su importancia estratégica y por su contribución a otros sectores básicos de la economía son de vital importancia. Dentro de este esquema se tienen que desarrollar los campos de la electrónica, las máquinas-herramienta, la maquinaria agrícola, la maquinaria para la industria alimentaria y la industria de la fundición y forja como proveedores básicos de otras industrias de bienes de capital.
- 4) Iniciar y realizar actividades que permitan el desarrollo de la capacidad de la ingeniería básica, que incluya desde el concepto inicial del proceso productivo hasta la ingeniería de detalle de los bienes de capital, especialmente los seleccionados como estratégicos.
- 5) Realizar acciones que permitan establecer un balance

entre la oferta y la demanda del país de bienes de capital, para que sobre la base de demanda se logre el desarrollo de la oferta.

6) Coordinar entre usuarios, autoridades y la industria de bienes de capital, todas las tareas necesarias para que ésta alcance un nivel competitivo en los mercados internacionales, de modo que los bienes de capital contribuyan a generar las divisas que requiere esta industria para su propia operación y además, logre un superávit que permita a este sector contribuir a mejorar la balanza de pagos nacionales.

Para lograr los objetivos anteriores dentro de las políticas de modernización de esta industria, se requiere de una serie de políticas y acciones concretas por parte de todos los sectores relacionados con la industria de bienes de capital mexicana. Dentro de estas acciones se tienen las siguientes:

Acciones de apoyo por parte del gobierno y usuarios de bienes de capital.

a) Información. Para que la industria de bienes de capital pueda contar con un mercado potencial confiable y realice oportunamente las inversiones y preparativos que le permitan la satisfacción de éste, es necesario que se cuente con un sistema de información permanente sobre las necesidades a corto, mediano y de ser posible a largo plazo, especialmente las provenientes del sector público.

En el pasado y aún en la actualidad, al existir precariamente estos sistemas informativos la industria no ha sido capaz de responder a la demanda de corto plazo, lo que ha originado cuantiosas importaciones, que de otra manera hubieran podido ser satisfechas con producción nacional, con el consiguiente beneficio para la propia industria y el país.

Así mismo se requiere la formación de un banco de datos sobre las medidas de fomento a la producción, empleo, comercio exterior y estímulos fiscales al que tengan acceso las industrias y cámaras industriales para su mayor participación.

b) Trato preferencial a la industria nacional. Otra acción requerida para la modernización de la industria de bienes de capital, es que el comprador, especialmente el sector público, dé un trato preferencial a dicha industria en sus adquisiciones, ya que tradicionalmente la política de adquirir el mejor equipo al más bajo precio ha favorecido inevitablemente a la industria extranjera proveedora de equipos.

Es necesaria la adecuación de los aranceles a la cadena productiva con el objeto de reducir los de los insumos y elevar los de los productos terminados.

La situación económica actual hace prácticamente imposible que la industria mexicana de bienes de capital pueda consolidarse, sin un apoyo especial que anule las ventajas tecnológicas y financieras de la extranjera. Este trato preferencial debe estar limitado a un periodo preestablecido para cada tipo de equipos, debiéndose estipular que los estímulos se disminuirán progresivamente,

conforme la industria mexicana en este sector vaya adquiriendo la madurez necesaria. Los requisitos de competitividad y de igualdad comercial que rigen dentro del Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT), obligan además a que este trato tenga temporalidad limitada.

Cabe aclarar que parte de los bienes de capital finales que han llegado a su proceso de maduración se están exportando, y donde el esfuerzo en la sustitución de importaciones ha sido importante. Estas acciones habrá que apoyarlas y fortalecerlas.

c) Compromisos de Compra. La industria mexicana de bienes de capital sólo podrá tener un desarrollo estable y sostenido si los compradores, especialmente el sector público, adquieren compromisos de compras para equipos en forma permanente y duradera y no, como hasta la fecha ha sucedido, que el compromiso se establece únicamente para un pedido.

Esta situación de incertidumbre ha impedido que numerosos fabricantes de bienes de capital puedan realizar inversiones y tomar otras medidas necesarias para integrarse especialmente en forma horizontal y desarrollar capacidades adicionales.

Es de vital importancia que el comprador al aceptar un proveedor y otorgarle un primer pedido le garantice pedidos posteriores -sujeto a que sus productos cumplan siempre con los requisitos del cliente- para permitirle una utilización adecuada de sus instalaciones, así como tomar las medidas que permitan asegurar suministros de calidad y precios garantizados a cambio de volumen de

ventas captado.

Se debe continuar insistiendo en una adecuada mecánica de pagos particularmente de las empresas demandantes del sector público: se deben agilizar y respetar los tiempos preestablecidos de pago a proveedores nacionales.

d) Apoyos financieros. Para la modernización de la industria de bienes de capital, es necesario que ésta reciba un trato similar de preferencia equivalente al que se otorga a los proveedores extranjeros en lo referente al financiamiento.

Se requiere instrumentar mecanismos especializados para financiar el desarrollo de la industria mexicana de bienes de capital, que otorguen créditos a plazos mediano y largo con periodos de gracia más amplios que los actuales y tasas de interés preferenciales. De igual modo, se requiere instrumentar por medio de la Banca un paquete de financiamiento especializado destinado a la industria de bienes de capital, en el cual se utilicen servicios y apoyos de la banca comercial y de desarrollo. Este financiamiento especializado deberá de comprender la atención de las necesidades de inversión, producción y ventas internas y externas principalmente, en términos y condiciones adecuadas para el desarrollo de dicha industria.

El fabricante nacional casi nunca ha gozado de facilidades, además de que las dificultades administrativas y de tipo burocrático hacen imposible el tener los recursos financieros cuando son necesarios durante el proceso de manufactura. Esta situación debe subsanarse, garantizando

al fabricante que al recibir un pedido, éste vaya acompañado de los anticipos suficientes y oportunos para iniciar la producción del equipo y posteriormente, conforme avance ésta, pueda recibir pagos parciales que le permitan terminar la fabricación, sin tener que recurrir a financiamiento por otros conductos, que le signifiquen una carga económica adicional.

e) Permisos de importación. Con las nuevas políticas que el gobierno mexicano ha implementado para racionalizar el comercio y la industria y cumplir con los acuerdos y normas estipuladas por el GATT, se han suprimido casi todos los permisos de importación, lo cual permite adquirir bienes de capital de cualquier procedencia, perjudicando fuertemente a la industria mexicana del ramo. Esta situación es deseable cuando se cuenta con una industria madura y competitiva a nivel internacional, situación que no se presenta aún dentro de la estructura industrial mexicana, por lo que es importante para evitar el desmantelamiento de muchas industrias existentes, que se mantengan o reestablezcan los permisos de importación por un periodo razonable que ayude a la industria mexicana a seguir participando en el mercado nacional. Sin embargo, es necesario el compromiso de que se llegue a una competitividad y calidad internacional en un lapso determinado, después del cual los permisos se suprimirán definitivamente.

Acciones conjuntas de usuarios y fabricantes de bienes de capital, los centros de desarrollo tecnológico y educativos.

a) Laboratorios de prueba. Para que la industria de bienes de capital pueda cumplir con sus objetivos en lo referente a la calidad de sus productos, es necesario que conjuntamente entre los compradores y fabricantes coordinen el establecimiento de laboratorios de prueba que den servicio, tanto a las industrias como a los compradores para verificar las características de los materiales y la calidad de los mismos, así como todas las pruebas necesarias para garantizar la calidad.

Dentro de los compromisos de compra debe establecerse algún incentivo que permita al fabricante realizar adquisiciones, sobre todo de equipo de prueba, así como la capacitación del personal de control que realice verificaciones necesarias para garantizar la calidad.

b) Capacitación. Un aspecto de suma importancia para el logro de una calidad y una productividad óptima en una empresa, es el de contar con personal debidamente capacitado dentro de cada especialidad, no sólo en los aspectos productivos sino también en las áreas administrativas, dirección y de apoyo. Para que la industria de bienes de capital pueda cumplir con los objetivos de alcanzar un nivel similar al que prevalece internacionalmente, es necesario que conjuntamente los usuarios y los fabricantes establezcan sistemas adecuados de capacitación para el personal.

utilizando los centros de investigación, de formación y de preparación de personal a todos los niveles. En algunos casos será necesario crear centros de capacitación dentro de cada empresa para lograr una preparación adecuada del personal en la utilización, reparación y mantenimiento preventivo de los equipos para sacar un mejor provecho del producto.

c) Investigación y desarrollo. Debido a que la mayoría de las empresas fabricantes de bienes de capital en México no cuentan con la capacidad de diseño propia y deben recurrir en la actualidad a la compra de la ingeniería por parte de terceros, generalmente empresas transnacionales, es necesario que conjuntamente usuarios, fabricantes y centros de investigación desarrollen grupos de diseño, tanto dentro de las empresas, como de apoyo por medio de los centros de investigación y las firmas especializadas de diseño. De este modo se logrará autosuficiencia, por lo menos en áreas seleccionadas de equipo, y así poder subsanar la fuerte deficiencia por la que atraviesa el sector de bienes de capital.

Las empresas deben asumir el compromiso de adquirir inicialmente tecnología y desarrollar la propia a partir de la más moderna para las condiciones y necesidades del país, aplicándola para su beneficio y también apoyando en alguna medida el desarrollo de tecnología nacional.

d) Normalización. La normalización es un aspecto de suma importancia que debe implantarse para los diversos equipos que se producen y consumen en el país. En la actualidad existen alrededor de 18 mil normas establecidas, dentro de las cuales solo 20 son obligatorias y no se contemplan

muchos aspectos específicos, lo cual las hace vagas y permiten que los productos adquiridos varíen de una compra a otra, lo que dificulta la racionalización de los costos y los procesos de producción. Este tipo de problemas redundan en que los bienes de capital fabricados en el país se encarezcan notablemente, favoreciendo a los de procedencia extranjera.

Esta situación se puede corregir implantando una normalización más efectiva a la vigente, ya que el limitar el número de equipos en tamaño, tipo y el número de proveedores, se lograrán costos mínimos de adquisición, de operación y mantenimiento que beneficiarán tanto al usuario como al fabricante.

Es además necesario que la normatividad tanto para los fabricantes de materia prima, partes, componentes, así como los bienes de capital finales, se apeguen a las normas internacionales que son las que darán confianza al usuario internacional y nacional.

Así mismo, se requiere de una mayor difusión de las normas y que cada sector industrial promueva la obligatoriedad de las mismas, como una garantía de calidad y como elemento de protección contra la importación de productos chatarra.

Acciones por parte de la industria de bienes de capital.

a) Plan de Integración. Obviamente no es factible que todos los productos de manufactura tengan una integración del 100%

nacional, ya que algunos insumos, materiales, partes o componentes, no es posible producirlos nacionalmente debido a la falta de tecnología, materias primas o mercado que justifique su producción. Sin embargo, los programas de integración deben buscar el óptimo, bajo un esquema de compromiso de fabricación propia u obtención de fabricantes nacionales de partes y componentes específicos.

Los planes de integración que presenten las industrias deben basarse en partes y componentes específicos y en un compromiso de desarrollar proveedores en forma horizontal, de modo que las pequeñas y medianas industrias del país, tengan un desarrollo conjunto con el de la industria de bienes de capital.

b) Calidad. La industria mexicana debe comprometerse a aumentar continuamente la calidad de sus productos, para llegar a alcanzar los niveles internacionales que rigen en el mercado para equipos similares. Para el logro de esta calidad, se deberá comprometer cada empresa a contar con un sistema, similar o mejor al de garantía de calidad (aseguramiento de calidad).

d) Cooperatividad. Hasta el momento son pocas las ocasiones en que se observa el apoyo que debería existir entre las empresas mexicanas.

Los empresarios deben plantearse una mayor colaboración y vinculación entre ellos mismos para hacer frente a una situación que se torna cada vez más difícil.

Cuando verdaderamente se cambie esta actividad y se genere una auténtica cooperación interempresarial, se

habrá dado un cambio significativo en favor de su modernización industrial.

Todos los aspectos mencionados anteriormente como políticas de apoyo para la modernización de la industria de bienes de capital mexicana, requiere de una decisión al más alto nivel que obligue a que se apliquen, tanto por los sectores compradores como por la industria, tal como ya se ha hecho en otros países.

Se debe mantener una serie de estímulos fiscales para apoyar a las industrias mexicanas de bienes de capital, pero la nuevas políticas, aunque de difícil implementación, permiten logros que, en algunos casos, no serán tangibles en el corto plazo, pero que conducirán a una sólida estructura de esta industria.

PROPOSICIONES.

- El gobierno mexicano debe definir una política para la industria de bienes de capital, especificando en que ramos participará y de manera general apoyar a toda la industria.

- Los sectores energéticos (petróleo y eléctrico), siderúrgico, minero, transportes, azucarero, etc., deben de impulsar como lo hacen todos los países desarrollados del mundo la industria de bienes de capital local, bajo la base de que ésta debe ser competitiva en precios y calidad.

- Para poder desarrollar cualquier industria de bienes de capital es imprescindible contar con acero de calidad, cantidad y precio competitivo con los otros países productores del mundo; ésto requiere de la aplicación de programas bien definidos. Actualmente no se está cumpliendo y cada día se importa más placa de acero de calidad certificada.

- La industria de bienes de capital en México al igual que la de otros países en el mundo, requerirá de financiamientos blandos que le permitan competir con países desarrollados y participar en el mercado internacional.

- La industria de bienes de capital necesita urgentemente reforzarse en materia tecnológica y científica no solamente aportada por el sector público a través de sus institutos de investigación sino con una participación mucho mayor del sector privado. Las propias industrias que por naturaleza son grandes deben impulsar programas de desarrollo tecnológico.

- Conjuntamente con las instituciones de educación superior públicas y privadas, deben establecerse programas de aliento en la preparación de ingenieros y técnicos, tratando por otra parte de pagar mejor a todos estos profesionistas y evitar así que abandonen esta industria ante otras más atractivas.

- Llegar a programas de concertación con los grandes tecnólogos extranjeros para convenir acuerdos aceptables para todos, en el campo de inversión, tecnología, regalías, mercados, capacitación de personal, etc.

- Esta industria como ha sucedido en otros países, es la que más urgentemente debe ser modernizada, efectuando una planeación integral de utilización de los dos extremos que tenemos, unas muy modernas y otras muy antiguas que hagan posible que esta industria pueda seguir siendo una de las columnas claves del desarrollo industrial de México.

Las acciones anteriores, aunque de difícil implementación -dado el proceso transitorio económico por el que atravieza el país-, permiten logros que, en algunos casos, no serán tangibles en el corto plazo, pero que conducirán a una sólida estructura de esta industria.

CONCLUSIONES GENERALES.

La dinámica de los países que han modernizado su industria nos ha permitido hacer una comparación de las diferentes estrategias y sus resultados en el proceso de ajuste.

Estos países desarrollaron programas específicos de modernización, una vez que éstos reconocieron la necesidad de responder a los retos que enfrentaban, instrumentaron programas definidos para determinado sector, industria o conjunto de empresas con el objetivo de elevar los niveles de competitividad y productividad de la planta industrial acorde al movimiento de la economía mundial.

Aunque en cada país la dinámica del programa fué distinta la característica común de los procesos seguidos fué el diseño de estrategias específicas orientadas para el ajuste o modernización de la competencia internacional.

Los países reaccionaron a los cambios en los precios relativos de las materias primas como un primer ajuste de corto plazo e iniciaron procesos de adaptación a las nuevas condiciones internacionales para el largo plazo.

En aquellos países cuyo ajuste ha tenido un éxito relativo, es común la búsqueda de una posición competitiva de sus productos finales y componentes en el mercado internacional mediante la alta productividad de sus factores y del desarrollo tecnológico.

Los planes y políticas se enfocan a la explotación de oportunidades en el entorno internacional, para así forzar una adaptación acelerada a los cambios estructurales

actuales, y por lo tanto lograr términos favorables de intercambio que induzcan un desarrollo económico sostenido.

El entorno internacional deja de ser una restricción de mercado interno y se convierte en el objetivo a satisfacer, explotándose las oportunidades que en él se presentan en base a la productividad y competitividad.

En resumen, México cuenta con un sector industrial desarticulado, que padece una gran desintegración nacional de la producción, su operación es, además con una alta ineficiencia en gran parte en sus ramas productivas, debido a los niveles de desperdicio y obsolescencia física y tecnológica en la planta productiva. Agregando a esto la gran concentración geográfica, que trae consigo una desigualdad regional y la afección ecológica.

La política de industrialización tomada por el gobierno tiene gran responsabilidad de la situación, pues desde el año de 1935 se realizaron pocos avances en materia industrial, bajo su control, protección, inversiones directas y medidas de fomento condicionadas.

La modernización industrial es un programa que comprende: la adopción de los avances tecnológicos en los procesos productivos, la forma de proveerse, administrar y distribuir. Es, además un proceso de investigación y adopción de nuevas técnicas para estas funciones, así como de nuevos productos sustituidos derivados de nuevas invenciones tecnológicas "de punta", la sustitución de materiales de origen natural por artificiales y sintéticos de igualdad o superioridad funcional y de menor costo.

Comprende también el abandono o recuperación de ciertas fabricaciones mediante criterios de costo de oportunidad a la luz de los nuevos niveles de productividad y competitividad que establezcan las nuevas tecnologías y modos de producción que se van imponiendo; la extensión de la automatización y robotización productiva y administrativa, y el proceso de adiestramiento de la mano de obra desplazada para que pueda desempeñar nuevos trabajos.

La modernización industrial es la entrada definitiva y plena de la tercera revolución industrial que los avances científicos vinieron anunciando durante la pasada década y que, con su aplicación técnica, los grandes países industriales pretenden resolver su falta de vigor, revalorar el capital y reordenar en su provecho la producción a escala mundial.

Ahora bien, la industria mexicana requiere modificaciones, ajustes y transformaciones, con el fin de que haya un mejor y más amplio disfrute de sus productos y beneficios por nosotros los mexicanos, pero también para que ella misma como estructura progrese y soporte el desarrollo de la economía.

México debe actualizar o modernizar las ramas industriales que padecen obsolescencia técnica y física como la azucarera en la que el 90 por ciento de los ingenios son verdadera chatarra, o que pueda extender la tecnificación a toda la industria siderúrgica cuyos niveles técnicos entre plantas son muy diferentes.

Es por todo lo referido que el país determina modificar el rumbo de la economía, visualizando una

estrategia de desarrollo a corto plazo, con bases firmes, con la participación de la sociedad y en cierta forma por sí mismo: los inversionistas privados. Las condiciones en que convivieron el capital público y privado, durante prácticamente todas las etapas del desarrollo económico a las que nos hemos referido en este trabajo, fueron condiciones de falta de coordinación, de duplicidad de funciones de indiferencia e incluso de severos enfrentamientos.

Las bases sentadas para modificar el curso de la economía, es la corrección del sistema tributario y fiscal, la precisión de la intervención estatal en la economía, dirigiendo su participación sólo a aquellas áreas consideradas como estratégicas y prioritarias, la racionalización de la protección comercial, la introducción a nuevas políticas industriales, la reducción de los subsidios y el giro exportador del aparato productivo, constituyen el nuevo marco dentro del cual los sectores público y privado deben aportar su adecuada participación para la recuperación económica de México.

En México, la crisis económica condujo a la sociedad en general a un cuestionamiento que ha operado como detonador para las modificaciones estructurales en el curso de la economía nacional. Esto es, si la crisis no hubiera alcanzado la dimensión que ahora todos conocemos, probablemente no se hubiera generado la capacidad de visualizar los cambios necesarios por parte de un grupo de modernizadores en el gobierno y en la sociedad.

La crisis existe, es cierto pero encauzar su fuerza para saber aprovecharla en favor del cambio, es una

tarea que exige la más completa concertación entre los sectores público, el privado y el social.

En México la modernización económica y política ha dejado de ser un tema circunscrito a los círculos académicos, para pasar a ser una realidad innegable en la sociedad, en la administración pública y privada y en los procesos de renovación de las autoridades. Este proceso de modernización plantea nuevas exigencias en materia de competencia internacional, eficiencia industrial y comercial, calidad en el trabajo y productividad en todos los renglones.

Los industriales mexicanos deben estar plenamente concientes del importante momento en que se encuentra la recuperación y modernización de la economía nacional y estar listos para dominar el reto que plantea ocupar aquellos espacios que deja libre el sector público, al reducir su actividad económica a las áreas consideradas como estratégicas o prioritarias.

Sobre la base de la modernización estructural prevista es posible plantear como meta el crecimiento económico sostenido para la década de los noventa, con el objetivo primordial de crear el millón de empleos anuales que el país necesita para responder a la población que ingresa a la edad de trabajar, e igualar el nivel de vida de su población.

Por otra parte las condiciones bajo las cuales debe desarrollarse la empresa han cambiado drásticamente . El impulso a las exportaciones de productos manufacturados al ser la alternativa más viable para captar las divisas que

México necesita para crecer, abre de pronto las puertas de una economía que siempre estuvo cerrada. Esta apertura hacia los mercados externos coloca en primer término dos asuntos que estuvieron más o menos relegados en la etapa previa al avance modernizador: los niveles de productividad y de competitividad de la industria y de la sociedad en general.

La apertura comercial, única vía de salida una vez que se rompió el esquema proteccionista, se ha llevado a cabo en México a una velocidad que ha hecho tambalearse a muchas empresas. No obstante, tal medida resulta indispensable para el incremento de la productividad y para controlar la espiral inflacionaria a corto plazo que en 1987 fué de 158 por ciento.

Si la sociedad mexicana está dando pasos hacia la modernización de su economía, ingresando en condiciones de nueva eficiencia en los mercados globales, es condición necesaria romper con la casi absoluta dependencia tecnológica de hoy. Las universidades, los centros de investigación y las instituciones de educación superior, como parte de la sociedad mexicana moderna, deben encauzar sus esfuerzos hacia una efectiva vinculación con los grandes problemas nacionales.

De la mano con todos estos elementos, permanece el problema más importante puesto que determina a todos los demás: la Deuda externa, cuyo monto en capital e intereses y sus efectos políticos inmediatos amenazan con asfixiar los esfuerzos de la economía mexicana por crecer y modernizarse, con una deuda del orden de cien mil millones de dólares, México ha pagado cantidades que oscilan entre ocho y diez millones de dólares anuales por concepto de intereses desde

1983 a la fecha.

Es indiscutible que con esta carga económica no podrá alcanzarse el crecimiento que México requiere para satisfacer las más elementales necesidades sociales: empleo, alimento, casa y vestido. Su abundante población, 85 millones de personas con un elevado porcentaje de niños y jóvenes (60 por ciento) no puede estar condenada a un futuro sin progreso.

La sociedad mexicana deberá apoyar sus esquemas de gasto e inversión especialmente en dos vitales rubros: la inversión pública y privada y el ahorro nacional. La inversión extranjera será la única fuente externa viable de recursos líquidos.

En materia de deuda externa es válido afirmar que se buscará reducir su monto mediante la disminución del pago de intereses.

La necesidad que tiene nuestro país de crecer y competir debe ser la fuerza que origine la superación. El éxito de un país se mide por el grado de bienestar que alcanza su población y por la equidad con que se reparta este bienestar, el éxito de la modernización industrial deberá medirse por su grado de participación en la creación de ese bienestar, y en consecuencia en el mercado internacional. Por su influencia en la organización de una sociedad más educada, más trabajadora, más ahorrativa, más unida, más productiva y más justa.

La nueva revolución industrial del siglo XXI demanda que México entre en una franca y plena modernización

de su industria, pues sólo así podrá resolver sus problemas económicos por los que atravieza, a la vez que requiere más capaces y comprometidos profesionistas.

LA INDUSTRIA DEL SECTOR BIENES DE CAPITAL.

El sector de bienes de capital es motor fundamental en el proceso de modernización industrial. Sus condiciones de desarrollo inciden en la exigencia de la industria nacional, por lo que en el desarrollo y recuperación económica de México deben adoptarse medidas para fomentar, integrar y fortalecer este sector.

La industria de bienes de capital, presenta un panorama donde existe un gran número de establecimientos que surgieron a raíz del crecimiento industrial de México después de la Segunda Guerra Mundial, y que prosperaron en un ambiente de cierre de fronteras y de poca exigencia técnica y de calidad de los productos.

La mayoría de estos fabricantes se encuentran en el sector de alto volumen y poca exigencia del análisis de potencial tecnológico. El camino que tienen estas empresas es la modernización, dentro de la cual debe hacerse énfasis en acentuar el elemento de volumen suficiente, evitando la fragmentación de la demanda.

Por otro lado y a raíz del auge petrolero se experimentó un crecimiento acelerado de la industria basándose en expectativas de un mercado con volúmenes muy interesantes. El gobierno fomentó este crecimiento y

participó en él mediante la creación de muchas empresas con participación estatal. Estas empresas fueron concebidas e instaladas con maquinaria y tecnología modernas. El auge se terminó antes de 10 años de iniciado y muchos proyectos iniciaron operaciones cuando llegó la crisis.

La reactivación del mercado ya sea nacional o de exportación, para estas empresas, presenta problemas muy grandes y varias de ellas, del sector privado, han tenido que discontinuar operaciones, y las del sector público son mantenidas con un costo social.

Hay unas cuantas empresas cuyo mercado no fué afectado tan drásticamente por la crisis, y su crecimiento fué afortunado en cuanto fueron sustentadas por un mercado exigente en calidad y tecnología y de suficiente volumen. Estas empresas han enfocado sus esfuerzos al mercado exterior con éxito.

En el mercado de exportación presenta oportunidades en el caso de los bienes de capital, que tienen decididas ventajas comparativas. En este campo hay que encontrar los mecanismos que permitan una comercialización de productos sobre diseño, ya que hay sectores donde las ventajas son considerables.

La modernización de esta industria, requiere de un decidido apoyo por parte del gobierno y de los propios sectores para generar y dar seguimiento a los programas de acción tendientes a su reactivación, impulsando así su desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

BIBLIOGRAFIA

- EL RETO.
CARLOS SALINAS DE GORTARI
EDITORIAL DIANA,
MEXICO, JUNIO DE 1988.

- LA CONVERSION INDUSTRIAL EN MEXICO.
CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO ECONOMICO
A.C.
EDITORIAL DIANA,
MEXICO, MARZO DE 1988.

- TESIS SOBRE RECONVERSION INDUSTRIAL
FACULTAD DE INGENIERIA, UNAM
MEXICO, ENERO DE 1988.

- REVISTA EXPANSION.
MEXICO
AÑO XX, VOL XX, PERIODO ABRIL-NOVIEMBRE 1988 (QUINCENAL)

- REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS.
PUBLICADA POR EL INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE
FINANZAS, A. C.
MEXICO (PUBLICACION MENSUAL PERIODO ABRIL-NOVIEMBRE DE
1988)

- EL MERCADO DE VALORES
MEXICO, NACIONAL FINANCIERA, 1988.
REVISTA QUINCENAL (PERIODO ENERO-OCTUBRE 1988)
AÑO XLVIII.

- MEXICO ANTE LA CUENCA DEL PACIFICO (ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO).
CENTRO DE INVESTIGACION PARA EL DESARROLLO, A. C.
EDITORIAL DIANA
MEXICO, JULIO DE 1988.
- PARA ENTENDER LA ECONOMIA MEXICANA
ARMANDO LABRA
FACULTAD DE ECONOMIA, UNAM
MEXICO, D. F. 1987.
- TEMAS DIVERSOS TENDIENTES A LA MODERNIZACION PUBLICADOS EN LOS PRINCIPALES DIARIOS TALES COMO:
 - Financiero
 - Excelsior
 - El Universal
 - La Jornada
- MEXICO, LOS BIENES DE CAPITAL EN LA SITUACION ECONOMICA PRESENTE. NACIONAL FINANCIERA, S. A.
MEXICO, 1985.
- ESTUDIO DE LA CAPACIDAD INSTALADA, POTENCIAL TECNOLOGICO Y VENTAJAS COMPARATIVAS DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL.
NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.
MEXICO, 1987.
- REVISTA INFORME DE ACTIVIDADES 1987.
NACIONAL FINANCIERA
MEXICO, DICIEMBRE DE 1987

- REVISTA IMAGEN INDUSTRIAL
MEXICO, 1988
AÑO 2, N° 15.
- CIENCIA Y DESARROLLO
CONACYT (REVISTA MENSUAL, MEXICO 1987)
N° 67.
- INFORMACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA
CONACYT (REVISTA MENSUAL, MEXICO 1986)
N° 8.
- INDUSTRIA
CONCAMIN
AGOSTO 1988 N° 2.
- ACTIVIDAD ECONOMICA
CEESP
JULIO DE 1988 N° 124,125.