

TIPOS DE EMPRESA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS*

Mario Dehesa Dávila

INTRODUCCIÓN

Históricamente, la balanza comercial manufacturera ha constituido una restricción para el crecimiento de la economía. La estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones tuvo como premisa esencial, en una etapa que se consideraba inicial, que la agricultura proporcionara las divisas necesarias para financiar a las importaciones de manufacturas indispensables para crear un aparato industrial que fuera autofinanciable en divisas en el largo plazo.

Debido a diferentes motivos, este sector dejó de satisfacer los requerimientos crecientes de divisas que se derivaban de una balanza comercial manufacturera permanentemente deficitaria. Las exportaciones de petróleo reemplazaron a las de la agricultura y pasaron a desempeñar el papel de oferente de divisas para financiar el déficit manufacturero en espera de que, después de un periodo de transición que corrigiera errores pasados en el programa de industrialización, el sector industrial fuera capaz de generarlas. A lo largo de la década de los setenta la balanza comercial de manufacturas registró déficit crecientes que culminaron en un crecimiento explosivo a partir de 1978. Este comportamiento representa una reversión de la tendencia a reducir importaciones de manufacturas como proporción de la producción de este sector¹ en el periodo exitoso de la sustitución de importaciones y por tanto limita el crecimiento de la economía² y las exportaciones, debido a la complementariedad que existe entre es-

tas últimas y la producción interna en el mediano y largo plazo.³

El deterioro del déficit comercial de manufacturas es particularmente grave ya que constituye la base del desequilibrio en la balanza de pagos en el mediano y largo plazo debido a la magnitud que ha alcanzado, a los riesgos asociados a la dependencia del petróleo como fuente de divisas y al papel fundamental que desempeña la industria de transformación en el crecimiento económico.

El presente trabajo se concentra en la balanza comercial de manufacturas durante el periodo reciente, 1976-1981. La perspectiva adoptada considera a esta balanza como una restricción al crecimiento económico dada por la insuficiencia de divisas derivada del déficit comercial en este sector. Tiene como objetivo identificar a los agentes económicos que participan en el comercio exterior de manufacturas, presentar sus características individuales, su modo de funcionamiento y proporcionar una estimación de su importancia relativa en la generación del déficit comercial.

Los agentes económicos que se consideran para fines de este análisis de comercio exterior corresponden a los diferentes tipos de empresa que en éste participan: Empresas Públicas (EP), Empresas Transnacionales (ET) y Empresas Privadas Nacionales (EPN). Las primeras son cualitativamente distintas a las dos últimas debido a que no tienen como objetivo único y prioritario maximizar ganancias, sino que tienen objetivos múltiples y además son residentes locales. Los dos últimos tipos de empresas comparten el objetivo de maximización de ganancias pero difieren en el sentido de que las EPN son residentes locales, en tanto las ET son parte de una corporación transnacional que busca maximizar las ganancias a nivel global. Al pertenecer a una orga-

* Agradecemos la valiosa cooperación de Carla Pederzini y Oscar Franco en la recopilación y elaboración de la información, así como los comentarios de Marc Rimez.

¹ V. Brailovsky, "Industrialization and Oil in Mexico. A long term perspective", mimeo, 1982.

² J. Casar, "Ciclos Económicos en la Industria y Sustitución de Importaciones", en esta revista.

³ J. Ros y A. Vázquez, "Industrialización y Comercio Exterior", *Economía Mexicana*, núm. 2.

nización internacional las ET están vinculadas entre sí formando una red de relaciones, tanto en la producción como en las finanzas, con consecuencias trascendentes para el comercio exterior.

En este ensayo al estudiar el comportamiento de los agentes económicos se adopta el enfoque de la organización industrial y por tanto, principalmente, los flujos reales de comercio. Consideraciones de balanza de pagos, sólo se presentan en la medida en que se vinculen a la operación de las empresas como remisión de utilidades y pagos de transferencia de tecnología, dejando de lado por el momento sus consecuencias asociadas a problemas de financiamiento o movimientos de capital con fines de financiamiento.

El enfoque metodológico de este trabajo consiste en utilizar la balanza comercial como instrumento de medición para evaluar la importancia relativa de los agentes económicos en el comercio exterior de manufacturas y su participación por tipo de bienes y rama económica.

Cabe señalar que no es estrictamente necesario que las balanzas comerciales de los agentes económicos, de los tipos de bien o de las ramas, tengan un saldo cero entre sí al interior del sector manufacturero o para la economía en su conjunto para alcanzar el equilibrio. El uso de la balanza comercial sólo proporciona un marco contable para estimar la magnitud de los requerimientos de divisas que tienen su origen en el sector manufacturero.

La clasificación empleada para el sector manufacturero y tipo de bienes es la que presenta el Banco de México en Indicadores de Comercio Exterior y excluye derivados del petróleo y petroquímica, a menos que se indique lo contrario.

El trabajo está dividido en cuatro partes. La primera es una descripción del sector externo de manufacturas, su evolución y los cambios recientes que se presentan. La segunda parte es un análisis de comercio exterior de manufacturas de las EP. La tercera se refiere al sector privado descompuesto en ET y EPN. La cuarta parte se dedica a las grandes empresas exportadoras. Las conclusiones sirven de broche final al trabajo.

I. EVOLUCIÓN Y CAMBIOS RECIENTES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS

1. Panorama histórico y cambios recientes

La balanza comercial de manufacturas ha sido tradicionalmente deficitaria para México. Sin embargo,

su comportamiento no ha sido el mismo a lo largo del tiempo.

A partir de 1960 el déficit comercial de manufacturas y la producción manufacturera muestran tendencias opuestas. El déficit comercial muestra una tendencia de largo plazo a aumentar y acelerar su deterioro en tanto que la tasa de crecimiento de la producción ha sido progresivamente menor.

Durante la década de los sesenta, en el periodo relativamente exitoso de la sustitución de importaciones, el déficit en esta balanza incluso disminuyó en el primer quinquenio y aumentó a una tasa anual de 9% en el segundo, medido a precios constantes (véase Cuadro 1). Este es el resultado de la tendencia decreciente de las importaciones como proporción de la producción manufacturera, derivada en parte de una composición de la inversión que sustituía importaciones y de la política comercial en vigor en aquella época.⁴ El crecimiento de las importaciones, exportaciones y la producción de manufacturas es similar en ambos quinquenios. El efecto de los términos de intercambio fue favorable en la primera mitad, en tanto que en la segunda los precios de importación para el agregado de manufacturas crecieron en promedio 1% más rápido que los de exportación. El mayor crecimiento de los precios de importación en el segundo quinquenio, sobre todo en relación al primero, contribuyeron al crecimiento del déficit. Hay que tener en cuenta que el efecto de los términos de intercambio en el déficit depende de la participación de las importaciones y exportaciones en la producción de manufacturas. En este sentido un aumento de igual magnitud en los precios de importación y exportación aumenta el déficit comercial de manufacturas debido a la mayor proporción de las importaciones que de exportaciones en la producción manufacturera.

El panorama se altera radicalmente en los setenta. El déficit comercial de manufacturas crece aceleradamente: en la primera mitad, aumenta a una tasa anual de 15.3%, duplicándose. El deterioro se acelera aún más en el segundo quinquenio, crece a 16% anual, más que duplicándose. Hay un cambio marcado entre los sesenta y setenta y una diferencia, de orden marginal, entre los dos quinquenios de los setenta. Sobresale el rápido aumento en el crecimiento de las importaciones a lo largo de los setenta y su aceleración en la segunda mitad. Las exportaciones también crecen más rápidamente en relación a los sesenta pero pierden dinamismo hacia

⁴ La explicación del deterioro se inscribe dentro del debate en torno al agotamiento de la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones. El análisis presentado a lo largo del trabajo proporciona elementos para esta polémica sin pretender retomarla en este análisis.

CUADRO 1

Tasas medias de crecimiento anual

	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980
Déficit Comercial de				
Manufacturas	0.1	9.0	15.3	16.0
Volumen Producción de				
Manufacturas	8.4	8.2	6.0	5.9
Importaciones	4.7	4.1	10.0	14.0
Exportaciones	7.3	8.8	11.9	9.3
Precios Importación	0.0	4.8	10.1	19.9
Precios Exportación	2.8	3.9	13.2	16.1

Fuente: 1960-1975 *Economía Mexicana*, núm. 2, 1980.

1975-1980 SEPAFIN. Elaboración de Sistema Información sobre Comercio Exterior, 1981. Versión preliminar.

el segundo quinquenio. El contraste en el ritmo de crecimiento del déficit entre ambas décadas es mayor aún al tomar en cuenta la caída en dinamismo de la producción de manufacturas en los setenta. El comportamiento de los términos de intercambio se invierte en los dos quinquenios. En el primero, contribuyen a contener el déficit y en el segundo lo amplían. Estos datos permiten constatar un deterioro

de largo plazo en la balanza comercial de manufacturas. El deterioro en los setenta puede observarse en la Gráfica 1, donde para fines de comparación se incluye el déficit comercial de la economía. Hay que tener en mente, al comparar periodos y más adelante al presentar estimaciones puntuales, que el valor de las variables depende del momento en que se ubiquen dentro del ciclo económico.

GRÁFICA 1

Déficit comercial y manufacturero. México 1970-1981

(Miles de Millones de Dólares)



CUADRO 2

<i>En porcentajes</i>	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Déficit manufacturero/ Producto manufacturero	8.6	6.1	8.1	11.8	15.4	16.9
Déficit manufacturero/ Déficit total de mercancías	124.6	172.6	176.1	192.1	299.2	347.5
Grado apertura de manufacturas	17.0	16.9	18.4	20.4	22.4	22.2

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior.
Producto Interno y Gasto Banco de México.
Indicadores Económicos, febrero de 1982, Banco de México.

Balanzas Comerciales
Millones de dólares

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Sector Agropecuario	793	678	745	806	-467	-914
Sector Extractivas	115	101	59	83	255	435
Sector Petrolero	530	989	1 767	3 757	9 871	13 819
Sector Petrolero, Derivados Petróleo y Petroquímica	8.9	659	1 420	3 375	9 588	13 684
Manufacturas	-3 538	-2 402	-3 908	-7 246	-12 337	-16 728

Fuente: Indicadores Comercio Exterior. Banco de México.

El crecimiento explosivo del déficit comercial de manufacturas se manifiesta plenamente a partir de 1978, derivándose en primer lugar del aumento notable de la propensión a importar. Este cambio tiene su origen principalmente en el desajuste estructural entre producción y demanda, así como también en la política de liberalización comercial, y en menor medida, en el crecimiento de la demanda.^{5 y 6}

Durante el periodo 1976-1981, el déficit manufacturero como proporción de la producción manufacturera prácticamente se duplicó a pasar de 8.6% a 16.9% medido a precios corrientes para contabilizar los requerimientos de divisas. Por lo tanto, el funcionamiento del sector manufacturero generó un déficit proporcionalmente mayor a lo largo de este periodo que en el pasado (véase Cuadro 2).

Este cambio tiene consecuencias importantes. La primera fue el aumento de la participación del déficit comercial de manufacturas en el déficit comercial total. En 1976, este déficit era 25% superior al déficit de mercancías del total de la economía. Para 1981, pasó a ser 3.5 veces mayor (Cuadro 2). Una segunda consecuencia fue el aumento en el monto absoluto del déficit comercial de manufacturas que

pasó de alrededor de 3 500 millones de dólares en 1976 a 16 700 millones en 1981, un *incremento* de 13 200 millones de dólares. Por su parte, el *incremento* en la entrada de divisas derivadas de la exportación de petróleo crudo y gas fue de alrededor de 13 300 millones en el mismo periodo al pasar de 530 millones en 1976 a 13 800 en 1981. Se sigue entonces que el aumento en el déficit manufacturero acaparó todo el aumento de divisas derivado de las exportaciones de petróleo y por tanto, no dejó divisas disponibles para financiar la diferencia entre el *nivel* del déficit manufacturero y el *nivel* de superávit en el sector petrolero.

Una tercer consecuencia del comportamiento reciente de las importaciones y exportaciones fue el aumento en el grado de apertura del sector manufacturero, es decir, un aumento en la proporción de bienes importados y exportados como proporción de la producción manufacturera. El efecto de esta mayor apertura es de exponer más al sector manufacturero a las fluctuaciones del exterior, con el subsecuente aumento en la dificultad para controlar la economía.

En el caso de México la magnitud que ha alcanzado el déficit manufacturero, las dificultades que han tenido otros sectores para financiarlo y los riesgos asociados a la dependencia de un sólo producto primario de exportación, refuerzan la necesidad de corregir el déficit comercial manufacturero al interior de este sector, para relajar la restricción al cre-

⁵ Para un análisis de largo plazo del desajuste estructural, véase J. Ros y A. Vázquez, *op. cit.*, p. 39, ss.

⁶ Para el periodo reciente F. Jiménez y C. Schatán, "México: La nueva política comercial y el incremento de las importaciones de bienes manufacturados en el periodo 1977-1980". mimeo, julio de 1982.

cimiento que opera a través del comercio exterior de manufacturas.^{7 y 8}

2. La Balanza Comercial de Manufacturas por Sector Institucional y Tipo de Bienes

El sector privado, compuesto por empresas privadas nacionales (EPN) y empresas transnacionales (ET), participa mayoritariamente en la generación del déficit comercial manufacturero y uno de los rasgos notables del periodo 1976-1981 es el crecimiento progresivo en su participación, excepción hecha de 1977 cuando el efecto rezagado de la devaluación y la recesión de ese año reducen su participación. El déficit del sector privado pasa de 57% del total en 1976 a ser 68% en 1981 con la consiguiente caída en la participación del sector público, compuesto en su gran mayoría por las empresas públicas a pesar del contenido de importación en la expansión de los sectores productores de petróleo y electricidad.⁹ Véase Cuadro 3.

CUADRO 3

Déficit comercial de manufacturas por Sector Institucional como proporción del déficit comercial total de manufacturas

Porcentaje	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Sector Privado	57.0	48.7	55.2	66.9	65.0	67.7
Sector Público	43.0	51.3	44.8	33.1	35.0	32.3

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Banco de México.

El déficit de la balanza comercial de manufacturas en los tipos de bienes considerados, de consumo, intermedio y de capital, se deteriora entre 1976 y 1981, acelerándose el crecimiento del déficit a partir de 1978. Por sector institucional, el sector pri-

⁷ A. P. Thirwall, *Balance of Payments theory and the United Kingdom Experience*, cap. 10, The Macmillan Press, 1980.

⁸ El aumento en los déficits de las economías semindustrializadas, a final de cuentas, resolvieron en buena medida el problema del reciclaje de fondos de la OPEP, vía su demanda de importaciones a los países industrializados (exportaciones a los semindustrializados). Véase I. Minian, "Semindustrialización y división internacional del trabajo", CIDE, *Economía de América Latina*, núm. 7, segundo semestre de 1981.

⁹ Las importaciones del sector público incluyen las realizadas por las Secretarías de Estado que representaban 2% de las importaciones de este sector en 1978. Otras importaciones de importancia menor son realizadas por otras entidades gubernamentales. En cuanto a las exportaciones, los servicios del gobierno no son comerciales internacionalmente. En este trabajo el término sector público y empresas públicas son intercambiables.

vado aumenta su demanda neta de divisas a un ritmo superior al sector público (véase Cuadro 4).

CUADRO 4

Tasas de Crecimiento del Déficit de la Balanza Comercial

	1976-1981	Sector Privado	Sector Público	Total
Bienes Intermedios		31.16	25.85	29.24
Bienes de Capital		29.64	20.76	26.61
Total		34.43	25.48	31.07
<hr/>				
1978-1981				
Bienes Intermedios		45.32	31.10	39.92
Bienes de Capital		47.14	40.24	44.97
Total		54.35	37.91	48.47

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Banco de México. En bienes de consumo hay un tránsito de superávit a déficit.

Al descomponer la balanza comercial de manufacturas por tipo de bienes hay que señalar que la balanza en bienes de consumo tiene un cambio cualitativo, al pasar de ser superavitaria durante 1976-1979 a ser deficitaria a partir de 1980. Este deterioro es considerable ya que en 1977, cuando alcanzó su máximo superávit, contribuyó a financiar 22% del déficit manufacturero, en tanto que en 1976 y 1978 su contribución fue de 10% y 15%, respectivamente.

El deterioro de bienes de consumo cobra mayor importancia al considerar que la balanza comercial superavitaria de estos bienes era uno de los logros alcanzados en el proceso de sustitución de importaciones.¹⁰ El cambio de superávit a déficit tiene su origen, en su mayoría, en el sector privado, aunque el sector público pasa también de ser superavitario en estos bienes a ser deficitario, debido a las importaciones masivas de azúcar y leche en polvo y condensada realizadas durante 1980 y 1981 (véase Cuadro 5).

Por lo que a bienes intermedios y de capital se refiere, estos constituyen la gran mayoría del déficit comercial manufacturero. Tomando el total del déficit en la balanza comercial de bienes intermedios y de capital, la mayor parte y en proporción creciente corresponde al sector privado. Al inicio del periodo, en 1976, dicho sector generaba 61% de

¹⁰ Este deterioro ocurre en las ramas tradicionalmente vinculadas a los bienes de consumo comerciados internacionalmente. Se deteriora mucho más al incluir automóviles terminados que se importan en la frontera. Cabe señalar que los datos de comercio exterior empleados excluyen maquiladoras.

CUADRO 5

*Balanza Comercial de Bienes de Consumo
en Manufacturas
(Millones de dólares)*

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Sector Privado	326.5	481.8	485.8	315.9	24.8	-537.1
Sector Público	3.1	-4.9	23.8	7.1	-652.5	-463.7

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Banco de México.

este total, correspondiendo 33% a bienes intermedios. Al final del periodo, en 1981, le correspondía a este sector 69% del total y 38% a bienes intermedios. El sector público, por su parte, disminuye en consecuencia su participación en el déficit de bienes intermedios y de capital, y la caída tiene su origen en los bienes de capital que pasan de tener una participación de 18% en 1976, a 13% en 1981 Véase Cuadro 6.

CUADRO 6

*Participación del Sector Privado y Público
en el déficit comercial de bienes intermedios
y de capital del sector de manufacturas*

<i>Sector Privado</i>	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Bienes Intermedios	32.6	31.6	34.5	39.5	40.4	38.0
Bienes de Capital	28.2	26.7	26.1	28.8	28.4	30.5
<i>Sector Público</i>						
Bienes Intermedios	21.0	22.6	26.7	16.3	19.0	18.9
Bienes de Capital	18.2	19.1	13.3	15.4	12.2	12.6

Fuente: Indicadores Comercio Exterior. Banco de México.

3. Evolución de las importaciones y exportaciones del sector privado y las empresas públicas

Es bien conocido el hecho de que las importaciones tuvieron tasas extraordinarias de crecimiento en el periodo de estudio. Sin embargo, vale la pena recordar que para el sector privado, el aumento en la magnitud de las variaciones anuales alcanzó su máximo en 1979 para los tres tipos de bienes, y a partir de entonces comenzaron a declinar, aunque manteniendo valores altos. Por su parte, las importaciones del sector público tienen un comportamiento más

inestable que refleja su dependencia de proyectos específicos o de necesidades inmediatas. Véase Cuadro 7.

En cuanto a las exportaciones, éstas tuvieron un crecimiento muy bajo en el sector privado en bienes intermedios, que es la principal fuente de exportaciones manufactureras y en bienes de consumo donde hay una caída en el valor absoluto a precios corrientes del rubro de alimentos y bebidas, que constituye la mayoría de los bienes de consumo. Los bienes de capital tienen un comportamiento opuesto: triplican sus exportaciones en 1976-1981 y se duplican entre 1979-1981.

El crecimiento de las exportaciones del sector privado tiene lugar en bienes de capital y algunos bienes intermedios en donde México no tendría en principio ventajas comparativas, ya que se trata de bienes intensivos en capital y tecnología¹¹ y cae en bienes de consumo donde supuestamente el país sería más competitivo. Esto se debe, en parte, a la presencia de empresas transnacionales que, como se verá más adelante, predominan en bienes intermedios y de capital, así como también a los programas *ad hoc* diseñados por el gobierno.¹² Cabe señalar, sin embargo, que el monto involucrado en estas exportaciones es relativamente pequeño y no alcanza para compensar la caída de las exportaciones de los otros tipos de bienes. El comportamiento de las exportaciones en este periodo previene sobre simplificaciones acerca de una estrategia de crecimiento orientada a la exportación. Si la exportación de bienes de consumo es producida principalmente por las EPN, pero éstas exportaciones son más sensibles a los cambios en la demanda interna, la competencia internacional o las medidas proteccionistas de otros países; y si por otra parte una proporción importante de las exportaciones de bienes de capital y bienes intermedios depende de las ET, la estabilidad de las exportaciones mexicanas dependerá, en buena medida, de la estrategia global de las corporaciones multinacionales.

En cuanto a las exportaciones del sector público, éstas aumentaron fuertemente durante el periodo, principalmente en bienes de consumo (en pescados y mariscos) y en bienes intermedios (productos químicos, y de incluirse en manufacturas, los derivados del petróleo y petroquímica). Sin embargo, su monto absoluto es todavía relativamente pequeño, 500 millones de dólares en 1981, 1 288 incluyendo derivados del petróleo y petroquímica,

¹¹ K. Unger y L. Saldaña, *La transferencia de tecnología y la estructura industrial en México*, p. 21, mimeo, 1982.

¹² Entre ellos destaca el Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz.

CUADRO 7

Variaciones anuales-sector manufacturero Importaciones

<i>Sector Privado</i>	1977-1976	1978-1977	1979-1978	1980-1979	1981-1980
Bienes de Consumo	-0.56	38.31	55.57	54.53	44.48
Bienes Intermedios	-8.53	38.02	54.20	44.87	17.71
Bienes de Capital	-24.41	46.22	76.49	52.04	44.08
Total	-13.19	40.43	61.03	48.06	29.03
<i>Sector Público.</i>					
Bienes de Consumo	32.34	0.34	120.35	743.60	-18.65
Bienes Intermedios	-15.78	80.26	16.70	54.39	30.33
Bienes de Capital	-21.69	13.46	92.54	19.82	39.41
Total	-17.38	50.62	42.07	62.12	24.95
<i>Exportaciones</i>					
<i>Sector Público</i>	1977-1976	1978-1977	1979-1978	1980-1979	1981-1980
Bienes de Consumo	6.47	77.3	51.83	35.31	30.65
Bienes Intermedios	18.89	88.51	73.61	-30.44	8.06
Bienes de Capital	-6.73	604.75	18.12	-49.74	84.34
Total	14.70	102.50	62.86	-19.27	19.26
<i>Sector Privado</i>					
Bienes de Consumo	25.28	14.61	5.22	4.12	-15.41
Bienes Intermedios	19.93	10.60	-0.13	9.90	-16.24
Bienes de Capital	27.30	15.51	-0.99	41.23	42.45
Total	22.49	12.52	1.96	9.65	-10.70

Fuente: Indicadores Comercio Exterior. A precios corrientes. Banco de México.

Tanto para el sector público como para el privado las importaciones se concentran en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo,¹³ así como también en el ramo de siderurgia. Para el primer sector estos corresponden a 57.5% y a 15.8% de sus importaciones respectivamente; y para el segundo sector al 60.2% y 10.6% respectivamente, en 1980. En el Cuadro 8 se presenta el valor de estas importaciones. Se puede observar que en siderurgia las importaciones del sector público superan en crecimiento al sector privado. Para productos metálicos, maquinaria y equipo, que constituye la mayoría de las importaciones de ambos sectores, el sector privado las aumenta 4.5 veces de 1976 a 1981; y en 2 veces de 1979 a 1981, en tanto que el sector público, a través de las EP, las aumenta en 2.8 veces en 1976-1981 y en 1.8 veces de 1979 a 1981. A pesar del alto ritmo en la actividad de las EP y su contenido de importación, sus importaciones crecieron menos en magnitud y ritmo que el sector privado, para el combinado de estas industrias.

¹³ Esta clasificación es la presentada en los Indicadores Oportunos de Comercio Exterior y corresponde aproximadamente a la industria metalmeccánica, aunque más amplia.

Esto no implica que la magnitud y ritmo de crecimiento de las importaciones de las EP no haya sido alto en términos históricos, sobre todo para proyectos específicos donde las posibilidades de exportación no generan las divisas para financiar las importaciones en un tiempo relativamente corto. Sin embargo, indica con claridad que las importaciones del sector privado aumentaron a una tasa que no podían alcanzar a cubrir sus exportaciones ni las del sector público.¹⁴

II. LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS

El papel que desempeñan las empresas públicas (EP) en el comercio exterior se inscribe en el contexto más amplio del papel que desempeña la empresa

¹⁴ El ritmo de crecimiento de las exportaciones que hubiera sido requerido para cubrir las importaciones hubiera implicado un crecimiento sin paralelo en la experiencia histórica internacional. Véase J. Casar *et al.*, "Notas para el Análisis de la crisis actual en la Economía Mexicana", CIDE, *Economía de América Latina*, núm. 8, primer semestre de 1982.

CUADRO 8

*Importaciones de Bienes Intermedios y Bienes de
Capital, Sector Público y Privado*
Millones de dólares

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
<i>Sector Público</i>						
Siderurgia	134.9	109.1	558.8	510.7	702	867.9
Productos Metálicos	1 236.7	935.5	1 142.9	1 904.4	2 518.3	3 432.0
Maq. y Equipo						
<i>Sector Privado</i>						
Siderurgia	273.5	241.5	346.2	616.1	1 122.3	1 258.1
Productos Metálicos	2 109.3	1 764.3	2 484.7	4 074.8	5 940.0	8 065.9
Maq. y Equipo						

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Banco de México.

pública en el funcionamiento de la economía y en el manejo de la política económica.¹⁵ Desde el punto de vista de esta última la EP es un instrumento adicional con que cuenta el estado para incidir en el comportamiento de la economía.¹⁶ En lo que concierne al comercio exterior manufacturero, no existe una teoría positiva o normativa específica al comportamiento de las EP. Sin embargo, hay dos factores que condicionan su comportamiento y modifican el impacto que tiene en el comercio exterior. El primero es que a diferencia de otros tipos de empresas las EP no tienen como objetivo único y prioritario maximizar ganancias, sino tiene objetivos múltiples, derivados de su carácter público. El segundo factor es su carácter de residente local. En términos del comercio exterior esto se traduce en el objetivo formal de minimizar en lo posible su déficit en la balanza comercial para contribuir a superar la restricción de divisas que enfrenta el país. Dado este objetivo, los criterios propuestos para su funcionamiento se limitan dentro de la teoría tradicional a asignar un precio sombra al uso directo o indirecto de divisas y a la generación directa de divisas así como también el uso de insumos que hubieran sido exportados al considerar las decisiones de inversión y la política de precios que siguen las EP. Esta perspectiva, que es la utilizada en los manuales de evaluación de proyectos, considera cam-

bios marginales a un patrón dado de la producción y la distribución, así como también supone implícitamente un papel subsidiario del estado de apoyo al sector privado. Una perspectiva alternativa considera a las EP como agentes económicos que modifican los parámetros de la economía y su papel en lo referente al comercio exterior depende entonces en general de la política económica y el papel que se les asigne en el proceso de acumulación,¹⁷ y en particular, de su vinculación con la política comercial.¹⁸

En cuanto al comercio exterior las EP son un instrumento complementario a la política comercial desde el punto de vista de la política económica. Las EP ofrecen la ventaja de incidir en la oferta y no sólo en la demanda en el caso de las importaciones y de hacerlo directamente en la oferta en las exportaciones y no sólo indirectamente vía subsidios de diferentes tipos, además de hacerlo indirectamente suministrando insumos baratos para estimular la exportación.

A medida que la industrialización ha avanzado las EP han ido participando crecientemente en el sector de bienes comerciales internacionalmente. En una etapa inicial su vinculación al comercio exterior de manufacturas se derivaba de las importaciones que requerían los servicios que las EP proporcionaban. En cuanto a las exportaciones, la actividad de las EP se reducía principalmente al caso del petróleo donde su papel se fundamenta, como en el caso de otros países y otros productos primarios, en su im-

¹⁵ Para un examen comprensivo de las Empresas Públicas, véase A. Arancibia y W. Peres, "La polémica en torno de las empresas públicas en América Latina", CIDE, *Economía de América Latina*, núm. 3, segundo semestre de 1979.

¹⁶ R. Villareal y R. Villareal, "Las empresas públicas como instrumento de política económica en México" en *Empresa Pública y sistema económico*, I, México, UAM, 1979.

¹⁷ E. V. K. Fitzgerald, *Public Investment in developing countries*, cap. 8, The Macmillan Press, 1978.

¹⁸ *Ibid.*, p. 42.

portancia para la generación de divisas y en la renta involucrada en su producción, además de ser un insumo esencial para la industria.

A lo largo del proceso de industrialización las EP han crecido en número e importancia, pasando a participar en la sustitución de importaciones y exportaciones de manufacturas que son dos canales directos a través de los cuales inciden en el comercio exterior de manufacturas. Los argumentos que explican su presencia y funcionamiento toman como referencia el objetivo de industrialización, más que su impacto en el comercio exterior. En el periodo reciente, la importancia que han adquirido y el déficit crónico en la balanza comercial manufacturera ha conducido a considerar explícitamente el efecto que tienen sus actividades en la balanza comercial manufacturera, como a expandir y penetrar en actividades que son una salida permanente de divisas como en el caso del sector automotor, fertilizantes y productos químicos y petroquímicos y segmentos de la industria de bienes de capital.¹⁹

Las EP inciden en el comercio exterior no sólo a través de la sustitución de importaciones y las exportaciones, sino también a través de su poder de compra y la política de precios que siguen. El poder de compra afecta al comercio exterior en forma directa a través de importaciones y también como un estímulo en sí mismo a la producción nacional, impulsando en forma indirecta la sustitución de importaciones especialmente en la industria de bienes de capital donde se requiere una gran demanda para alcanzar las economías de escala que hacen eficiente su producción, además de amplificar los efectos de multiplicador al sustituir importaciones. A su vez, por la naturaleza intensiva en capital de varias EP, su propia expansión depende del sector de bienes de capital ya que demandan estos bienes en forma importante y continua. El ejercicio del poder de compra en el mercado nacional es discrecional y puede desaprovecharse canalizándolo a importaciones. Cabe señalar que una posible entrada al GATT limitaría el uso de este instrumento.

La forma y la intensidad con que se ha utilizado el poder de compra de las EP ha variado a lo largo del tiempo de acuerdo con los vaivenes de la política comercial, ya inclinándose hacia una actitud proteccionista, ya a una de liberalización comercial, con la coordinación entre el sector paraestatal con la política de industrialización y los órganos administrativos gubernamentales y con la forma de fijar el presupuesto de las EP.

¹⁹ Véase Nafinsa, Informe de Actividades 1981; SOMEX, Informe de Actividades 1980, y el V Informe de Gobierno Sector Industrial, Introducción y Anexo, 1981, p. 499.

El poder de compra de las EP, definido como el gasto de inversión,²⁰ alcanzaba en 1980, 14.7% de la producción bruta de manufacturas. Las importaciones del sector público son aproximadamente 45.5% de ese gasto.

La política de precios de las EP es una segunda forma indirecta de incidir en el comercio exterior a través de ofrecer a un precio relativamente bajo productos que son a su vez insumo del sector privado y que mejoran su posición competitiva en el mercado internacional. El caso más notorio en México en años recientes es la política de precios domésticos de los energéticos seguida por PEMEX. El subsidio al sector privado, vía abastecimiento de insumos baratos, tiene una larga historia vinculada al objetivo de industrialización. Sólo en el periodo reciente se ha hecho con la intención de estimular las exportaciones, utilizando la abundancia relativa de energéticos como una ventaja derivada de la dotación de recursos naturales con que cuenta el país para la exportación de productos intensivos en el uso de energía y productos derivados del petróleo, ya sea directa o indirectamente.

En cuanto a los criterios propuestos para normar su funcionamiento en el comercio exterior se señala someterlas a un tratamiento aduanero no preferencial, de tal forma que la política comercial sea un parámetro para estas empresas y sea considerada en sus decisiones, en especial de importaciones por una parte y por otra, un presupuesto de divisas que se menciona sin mayores detalles, tanto en el Plan Global de Desarrollo como en el Plan Industrial, y el control a su endeudamiento externo.

1. Empresas y Productos

Las exportaciones de las EP se concentran en un conjunto reducido de empresas y productos con una magnitud relativamente pequeña. En 1981, 35% de las exportaciones provenía de la rama de alimentos, dependiendo fundamentalmente de un producto en la clase de pescados y mariscos, exportado en su mayoría por Productos Pesqueros Mexicanos; química aportaba 30.8%, dependiendo principalmente de 3 productos, ácidos de diferentes tipos exportados por Fertimex y textiles con 9.1%, textiles de fibras duras a través de Cordemex; transporte (autopartes) con 7.6%, con muelles para automóviles, a través de Rassini Rheem.

²⁰ Comprende a las EP que operan en el sector industrial más Productos Pesqueros Mexicanos y Ferrocarriles Nacionales. Las cifras están tomadas del V Informe de Gobierno, p. 52 y Boletín Mensual de SPP, ajustando para excluir las cuentas ajenas, noviembre de 1981.

Las importaciones de las EP tienen una diversidad sustancialmente mayor y un valor absoluto muy considerable. La información sobre las importaciones se clasifica por rama de origen y por tanto dificulta la localización de su destino, es decir, la rama productiva donde se ubican las empresas demandantes que además utilizan una variedad alta de productos de importación. En el caso del sector privado esto es un problema serio debido a la cantidad de empresas que participan en las importaciones, aunque la concentración de la actividad industrial atenua este problema.²¹ En las EP esta concentración alcanza un grado extremo. PEMEX realizó en promedio, durante los años 1977-1981, 46% de las importaciones totales de bienes intermedios y de capital del sector público, mismo que fue declinando después de 1978 para situarse en 39% en 1981. Para el total importado de estos bienes en toda la economía, las importaciones de PEMEX equivalen a 15.3%, también declinando hasta llegar a 12%. Al incluir la CFE y Ferronales el promedio 1977-1980 alcanza a cubrir 56.7% del total de bienes intermedios y de capital del sector público.²² En 1980 las EP, administrativamente agrupadas en el sector industrial bajo la dirección de SEPAFIN, importaron alrededor de 3 500 millones de dólares, equivalentes a 75% de las importaciones del sector público. PEMEX equivalía a 36% y la CFE a 14%.

2. La Balanza Comercial de las EP

Como se mencionó en la primera parte, la balanza comercial manufacturera de las EP es fuertemente deficitaria. En bienes intermedios el déficit más que se triplica entre 1976 y 1981, y más que se duplica en bienes de capital, en el mismo periodo. El déficit generado por la EP en manufacturas²³ fue en 1980, 35% del déficit comercial total en manufacturas. La contribución de cada rama al déficit de la balanza comercial se presenta en el Cuadro 9.

²¹ Las importaciones se concentraban en 1980 en 70.5% en las 300 empresas importadoras más importantes; en 83.3% en las 1 000 más importantes; y en 87% en las 1 500 más importantes. Datos del IMCE, incluye sector privado y público.

²² El supuesto de este cálculo es que las importaciones de estas empresas son totalmente bienes intermedios y de capital, lo cual no es totalmente exacto pero es un supuesto razonablemente aproximado.

²³ Al estimar la participación de las EP en el déficit comercial de manufacturas se presenta el problema metodológico de medir su impacto en el déficit, cuando las principales EP no producen y/o exportan en manufacturas. La justificación de incluir las importaciones de estas EP se deriva del objetivo de cuantificar los requerimientos de divisas que se generan en el sector manufacturero después de saldar importaciones y exportaciones en este sector. Este problema se presenta también en el sector privado.

CUADRO 9

Balanza comercial sector público 1980
(Millones de dólares)

	1980	%
A) Alimentos, Bebidas, Tabaco	-830.5	19.3
B) Textiles e Ind. Cuero	323.7	7.5
C) Industria de la Madera	-7.1	0.2
D) Papel, Imprenta, Industria Editorial	-130.7	3.0
G) Química	-210.1	4.9
H) Productos Plásticos y de Caucho	-37.5	0.9
I) Fab. Otros Productos Minerales	-17.5	0.4
J) Siderurgia	-681.7	15.8
K) Minerometalurgia	-106.5	2.5
L) Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	-2 477.7	57.4
1) Para Agricultura y Ganadería	-72.4	1.7
2) Para Ferrocarriles	-284.4	6.6
3) Para Transportes	-459.7	10.7
4) Máquinas y Equipo Especiales	-1 195.6	27.7
5) Equipo Profesional Científico	-108.4	2.5
6) Equipo y Aparatos Electrónicos	-350.2	8.1
7) Aparatos Relojería, Óptica, etcétera	-6.8	0.2
M) Otras Industrias	-2.4	0.1

Fuente: Indicadores Comercio Exterior. Banco de México.

3. Núcleos de Empresas Públicas

El objetivo de crecimiento acelerado, la experiencia histórica y la dependencia de la EP del sector productor de bienes intermedios y de capital para su propia expansión orillaron a estas empresas a darle mayor prioridad explícitamente a la sustitución de importaciones y a la generación de divisas no petroleras.

A partir de 1977 se crearon 32 nuevas empresas paraestatales industriales, 15 de las cuales se ubican en la industria química y petroquímica y 10 en la metal mecánica, algunas productoras de bienes de capital. El sector paraestatal industrial esta compuesto primordialmente por 114 empresas que representan alrededor de 95% de sus recursos. Las EP se agrupan en forma de núcleos de acuerdo con un criterio unisectorial. En cuanto a magnitud, el principal núcleo sustitutivo de importaciones de las empresas públicas gira en torno de las industria de metálicas básicas (acero y derivados) que se vinculan a la metal mecánica y a la automotriz por una parte, y por otra con energéticos: PEMEX, sus empresas petro-

químicas y la CFE. Alrededor de fertilizantes y productos químicos se establece el segundo núcleo en importancia que vincula las empresas petroquímicas con algunos químicos básicos y la minería no metálica. En este núcleo se sustituyen importaciones y se generan excedentes exportables. Un tercer núcleo gira en torno a equipo de transporte, astilleros y construcción de carros de ferrocarril. El cuarto núcleo gira en torno a la industria azucarera que participa en el comercio exterior de productos clasificados, genéricamente, en el rubro de alimentos dentro de manufactura pero con base en la agricultura. El quinto núcleo de dimensiones mucho menores gira alrededor de la industria del papel. En textiles hay otro núcleo donde destacan textiles de fibras duras con una empresa especializada en la exportación. Finalmente, aunque ocupa un lugar distinto en la administración pública, el complejo formado por Productos Pesqueros Mexicanos interviene importantemente en la exportación.

Estos núcleos no constituyen conjuntos cerrados. Por el contrario, algunas empresas tienden a desarrrollarse con una lógica propia creando y asociándose con otras empresas para formar conglomerados; y por otra parte, están vinculadas con el sector privado. Desde esta perspectiva hay varias observaciones que hacer. La primera es que los núcleos sustitutos están firmemente ubicados en manufacturas que son la principal fuente de salida de divisas a nivel del aparato productivo, pero las propias EP tienen un déficit comercial que se origina en sectores donde ellas mismas producen y que resultan insuficientes para satisfacer la demanda interna o para compensar con exportaciones en la misma rama el déficit existente. Tal es el caso en forma sobresaliente en siderurgia, transporte y maquinaria y equipo especial (véase Cuadro 9). Hay que considerar la amplia cobertura que tiene la definición de rama económica. Las EP ocupan segmentos al interior de una rama y también que las EP se han diversificado en múltiples ramas y clases industriales donde abarcan una proporción relativamente pequeña del mercado.²⁴ Segundo, la tendencia a formar conglomerados y a expandirse en actividades estrechamente vinculadas es común a los núcleos mencionados. La expansión concierne también a la exportación en el caso de petroquímicos, fertilizantes, productos pesqueros y autopartes. En este último caso está un conjunto de EP (cinco empresas que forman el grupo Rassini Rheem) que es el exportador más importante de aquellos productos que no están basados en recursos naturales. Tercero, la mayoría de las exportaciones en valor y variedad está basada en actividades donde los recursos naturales son fundamentales, pero a los cuales las EP tienen como objetivo explícito aportar mayor valor agregado, antes de exportar. Este es el caso de productos pesqueros, petroquímica, química y textiles de fibras duras. Cuarto, una característica notable es que la producción de las EP es mayoritariamente de insumos para otras industrias como derivados del petróleo, petroquímica, fertilizantes y acero, por lo cual, si bien se pueden reducir importaciones, su efecto positivo a las exportaciones es indirecto con la siguiente restricción. Quinto, las EP tienen la restricción —al menos formalmente— adicional de exportar sólo excedentes, una vez que está cubierta la demanda interna y no en función de la rentabilidad financiera relativa del mercado externo, comparada con el mercado interno. Esta restricción es una fuente de conflicto potencialmente serio entre objetivos de política económica y de diferentes EP que están vinculadas entre sí y que pueden actuar en forma descentralizada. Un ejemplo hipotético es el azufre (Azufrera Panamericana) que es un producto que alcanza un monto considerable en las exportaciones y un insumo para fertilizantes (Fertimex) necesarios en la agricultura y no hay una regla definida para valorar la generación de divisas que el país necesita frente a la activación la agricultura por medio de fertilizantes. Este es un problema general en la industria paraestatal que no se confina a fertilizantes.

El criterio unisectorial no proporciona una imagen completa de la organización industrial de las EP. En el periodo reciente las EP se han organizado para algunos grupos de empresas en forma de *holdings* estatales plurisectoriales, entre los cuales destacan FISOMEX, NAFINSA y SIDERMEX.²⁵ La importancia de estos grupos se deriva de su actividad sustitutiva de importaciones, especialmente en el área de bienes de capital y de las posibilidades de exportación. Ambos aspectos han sido considerados como criterios, entre otros, para llevar a cabo sus proyectos de inversión, algunos de los cuales se han llevado a cabo como inversión con participación extranjera que proporcionan la tecnología, parte del capital y su red de comercialización.²⁶ Buen número de estas empresas son de formación muy reciente, por lo cual no es posible todavía evaluar su impacto. Esta modalidad de coinversión es un ejemplo de la tendencia común en varias economías semindustrializa-

24 W. Peres, "La Estructura de la industria estatal (1965-1975)", en esta misma revista.

25 E. Jacobs y W. Peres, "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado".

Para el aspecto financiero de los *holdings* estatales plurisectoriales, véase María E. Cardoso y J. M. Quijano, "Expansión y estrangulamiento financiero", ambos artículos en esta misma revista.

26 Nafinsa, *op. cit.*, cap. 4.

das en que el estado da protección a las nuevas inversiones no sólo a través de la política comercial, sino también a través de mecanismos financieros y absorbiendo costos y riesgos en inversiones estratégicas.²⁷

Finalmente, hay que señalar que un análisis completo total de las EP en la sustitución de importaciones y generación de exportaciones requiere de un cuadro de relaciones intersectoriales donde se distinguen a las empresas públicas y privadas. En su ausencia es posible un balance preliminar con la balanza comercial del sector público, aunque no es posible con la información disponible capturar los efectos inducidos por las EP al sector privado por su producción y demanda, tampoco el proceso inverso por lo cual los resultados presentados deben manejarse considerando estas limitaciones.

III. EL SECTOR PRIVADO: EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS

1. Las Empresas Transnacionales

Desde la perspectiva del sector externo es útil distinguir dos enfoques para analizar a las ET. Un enfoque se basa en la teoría de la organización industrial y su relación con el comercio internacional. El segundo utiliza la teoría de los movimientos de capital y su relación con la política monetaria, financiera y cambiaria. En este estudio nos concentramos en el primer aspecto. Desde esta óptica hay dos rasgos de la ET que se enfatizan en la literatura que estudia estas empresas: *a)* operan en mercados oligopólicos y *b)* son tecnológicamente avanzadas, con un administración eficiente, grandes recursos financieros y con una red internacional de operaciones. Estas características forman un paquete.

La cualidad distintiva de las ET, en cuanto agentes económicos, radica en su calidad de miembro de una corporación internacional que maximiza ganancias globalmente y a la cual está ligada en el ámbito productivo y financiero.

La estrategia de industrialización que siguió México basada en la sustitución de importaciones, alentó el establecimiento y expansión de filiales de las ET al ofrecer un mercado interno protegido en crecimiento, mano de obra relativamente barata y un régimen de libre convertibilidad de la moneda. Una vez establecida la filial, ésta enfrentaba menos res-

tricciones a sus importaciones (exportaciones de otras filiales o la casa matriz). Esta situación se refuerza en el caso de que la filial constituya un caso de integración vertical con la red internacional de la que forma parte y se presenta, aunque con menor intensidad, en el caso de la integración horizontal. En ambos casos, la relación de dependencia con el exterior se modifica en función de los vínculos tecnológicos de la filial con la corporación y de la fuente de poder de mercado con que cuentan éstas empresas. En cuanto a las exportaciones, las ET están, en principio, en buena posición para realizarlas debido a la información que poseen y a la red internacional de que forman parte, entre otras características, pero están condicionadas a la estrategia global de la matriz y a las perspectivas que ofrece el mercado doméstico.²⁸

A continuación se presenta, en primer lugar, una estimación de la importancia de las ET en las exportaciones, importaciones y el déficit manufacturero del sector privado. En segundo lugar hay una estimación de la hipótesis de que las ET generan un déficit mayor en las industrias donde la filial opera en base a diferenciación tecnológica en el mercado oligopólico donde opera, que en aquéllas donde lo hace en base a la diferenciación publicitaria. Hay que mencionar una nota de advertencia porque la estimación utiliza distintas fuentes de información, por lo que son las ordenes de magnitud más que el valor exacto lo que hay que considerar.

2. La Balanza Comercial de la ET

En 1980, con base en la información de la Dirección de Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología, las ET que participan en el comercio exterior con registro fiscal²⁹ generaron alrededor de 47% del déficit manufacturero³⁰ del sector privado con un monto aproximado de 3 700 millones de dólares equivalente a 30% del déficit comercial de manufacturas y a 91% del déficit comercial de la economía.

²⁸ Para un examen comprensivo de las ET, véase F. Fajnzylber y T. Martínez-Tarragó, *Las Empresas Transnacionales*, México, F. C. E.; 1976. Para un análisis de su funcionamiento en el comercio exterior, véase R. Ramírez de la O, "Las Empresas Transnacionales y el Comercio Exterior en México", *Comercio Exterior*, octubre de 1981.

²⁹ La información utilizada en este apartado se refieren a sociedades mexicanas con participación de capital extranjero. De acuerdo con el Anuario Estadístico de Inversiones Extranjeras, en 1980, sólo el 7.4% de estas empresas tenía menos de 25% de participación de capital extranjero que es el límite normalmente utilizado para considerar a las empresas ET. La información no permite aislar aquellas empresas con menos de 25%.

³⁰ El supuesto de este cálculo es que las importaciones de las ET (ver nota anterior), sólo son manufactureras. Ésta es una pequeña sobreestimación porque 9% de las importaciones del sector privado son no manufactureras, donde una parte son bienes de consumo final.

²⁷ I. Minian, *op. cit.*, p. 80.

En cuanto a las importaciones, éstas constituyen 48% del sector privado, sus exportaciones 53%, véase Cuadro 10. Estas últimas están concentradas en 52% en los sectores productores de productos metálicos, maquinaria y equipo, donde controlan 75% de las exportaciones de esas ramas.

CUADRO 10

Importaciones y Exportaciones de las ET y el Sector Privado, 1980
Millones de dólares

	Importaciones	Exportaciones	Déficit
1. Sector Privado	10 445.2	2 420.1	8 025.1
2. ET	5 040.5	1 279.4	3 761.1
2/1	48.26%	52.8%	46.8%

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior y Dirección General de inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología 1980.

Las ET participan en 1980 más en las exportaciones que en las importaciones del sector privado, pero como se puede ver en el Cuadro 11 esta situación tiene su origen en el lento crecimiento de las exportaciones de las EPN. Por otra parte, las ET aumentaron más sus importaciones, en términos porcentuales, que las EPN.

CUADRO 11

Importaciones y Exportaciones ET y EPN
(Millones de dólares)

	1977	1980	Δ%
Exportaciones ET	678.2	1 279.4	88.6
Importaciones ET	1 468.7	5 040.5	343.2
Déficit	790.5	3 761.1	475.8
Exportaciones EPN	1 245.5	1 140.7	-8.4
Importaciones EPN	1 650.9	5 404.7	327.4
Déficit	405.5	4 264.0	1 051.2

Fuente: Ramírez de la O., *op. cit.*, Cuadros 2 y 4. Indicadores de Comercio Exterior.

3. Funcionamiento de las ET en el comercio exterior de manufacturas

Además de la magnitud en la participación de las ET en el comercio exterior de manufacturas hay que referirse a su modo de funcionamiento en el sector externo. Las ET son filiales de grandes empresas y están integradas a la red que éstas forman, ya sea

verticalmente u horizontalmente,³¹ a fin de alcanzar economías de escala, técnicas y pecuniarias, aumentar su eficiencia global y/o diversificar el riesgo. Las ET tienden a diferenciarse en los productos en que operan, ya sea porque se instalen en un mercado oligopólico o porque busquen poder de mercado por ese medio. La integración de la filial con la red a la que pertenece es más acentuada en ramas donde operen en base a la diferenciación tecnológica, ya que depende más de los procesos y componentes de la matriz o de la red que forma ésta y por ello tienden a tener mayores importaciones. A su vez, la filial puede especializarse y exportar a otros países. La dependencia con el exterior es menor en importaciones en aquéllos productos basados en la diferenciación publicitaria o marcas. Además tienden a reproducir los mismos modelos (posiblemente con modificaciones) en diferentes países, sin especializarse y por tanto, tienden a exportar menos.³²

Esta hipótesis tiene sustento empírico utilizando la información de la Balanza Comercial de las ET para 1980. En primer lugar, salvo en beneficio y fabricación de tabaco, textiles, calzado y prendas de vestir, la balanza comercial de la ET en el resto del sector manufacturero tienen un saldo negativo.

En el segundo lugar, el déficit por cada ET para cada clase de industria tiene un orden decreciente al pasar de ramas de bienes de capital y bienes intermedios, que son los que tienden a ser más intensivos en tecnología, a bienes de consumo, donde la diferenciación publicitaria y la organización tienden a ser más importante (véase Cuadro 12). Dado que los primeros tienden a ser dinámicos, hay una tendencia a un déficit creciente.

En tercer lugar, con base en los Anuarios de Inversión Extranjera para 1979, al comparar los coeficientes de importación y ventas y de exportación a ventas, la diferencia es mayor en promedio para las empresas con diferenciación tecnológica a aquéllas con diferenciación publicitaria. En aquéllos rubros con diferenciación tecnológica la diferencia entre ambos coeficientes es de 11.3% y para aquéllos con diferenciación publicitaria es de 2.7%. Ambos resultados implican un déficit permanente de divisas.³³

³¹ R. Caves, "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Económica*, febrero de 1971.

³² Para la presentación y desarrollo de este razonamiento, véase R. Ramírez de la O., *op. cit.*, p. 1157.

³³ La estructura de los coeficientes de importación de las ET tiende a coincidir con la estructura de importaciones del sector manufacturero, dado el patrón de industrialización que el país ha seguido y el efecto de la concentración del ingreso en las importaciones. En este sentido cabe citar "el grupo muy dependiente tecnológicamente, bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo duradero, mantiene altos niveles de presencia de ET... [con] contratos atados entre empresas con nexos matriz-filial en más de 40% de los contratos de bienes de capital y de consumo no duradero y en 31% de los

CUADRO 12

Déficit por Empresa
(Millones de dólares)

<i>Rama</i>	<i>Monto</i>
Industrias Metálicas Básicas	9.086
Construcción, Ensamble y Reparación de Equipo y Materiales de Transporte	7.939
Fabricación y Reparación Prods. hule*	5.007
Fabricación, Reparación y Ensamble Maquinaria y Equipo no Eléctrico	2.147
Fabricación de Pasta de Celulosa, Cartón y Productos con estos materiales	2.048
Fabricación de Maquinaria, Aparatos y Accesorios y Artículos Químicos	1.352
Fabricación de Productos y Sustancias Químicas	1.246
Industrias y Productos de Cuero, Piel y Sucedáneos	1.028
Manufactura de Productos Alimenticios	0.774
Industria y Productos de Madera y Corcho excepto Muebles	0.388
Editorial, Imprentas e Industrias Conexas	0.384
Fabricación de Muebles	0.138
Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir	+ 0.145
Elaboración de Bebidas	+ 0.343
Fabricación de Textiles	+ 0.431
Beneficio y Fab. de Tabaco	+ 10.803

* Para esta rama, 1980 es un año atípico por problemas especiales.

Fuente: Balanza Comercial de Sociedades Mexicanas con Participación de Capital Extranjero, 1980, Dirección Inversión Extranjera.

Véase Cuadro 13. Los elementos mencionados conciernen los flujos reales de comercio internacional y son indicativos de que la producción y el comercio son complementarios entre diversos países. Los movimientos de capital entre países, con fines de producción y no de financiamiento o especulación, parecen conducir al aumento del comercio y no a su sustitución, así como consiguientemente a una mayor integración económica. En el caso de México 69% de la inversión extranjera directa acumulada era de origen estadounidense en 1980 (*Anuario de Inversión Extranjera*, 1981, p. 10) y esto conduciría a una mayor integración de la economía mexicana con la norteamericana e iría en contra del objetivo de diversificación del comercio exterior de México.

A la participación de las ET en los flujos reales hay que añadir la remisión de utilidades, regalías y otros pagos para una imagen más comprensiva de

su impacto en el comercio exterior de manufacturas. La inclusión de éstos rubros obedece a que están ligados a la operación misma de las ET. Representan egresos derivados de su funcionamiento en el mercado de productos como contrapuesto al de factores que incide a través de los movimientos de capital de diferentes tipos en la Balanza de Pagos.³⁴ La remisión de utilidades fue en 1980, 496.1 millones de dólares y las regalías y otros pagos netos de regalías y otros cobros al exterior fue de 335.5 millones en el mismo año. Al sumar estos rubros al déficit comercial de manufacturas de las ET, su participación en el déficit comercial de manufacturas aumenta de 30% a 37%. Su participación en el déficit comercial de mercancías pasa de ser 91% a ser 111%.

El peso que tienen las ET en el comercio exterior de manufacturas y en la generación del déficit de este sector es muy considerable. Su importancia ha ido en aumento a lo largo del tiempo y se acrecentó en el periodo reciente. Entre 1978-1981 hubo un incremento en la nueva inversión extranjera de más de 4 veces. El efecto de esta ola de inversión extranjera ha sido aumentar su escala de operación, en tanto que su localización en la producción y su impacto en el comercio siguió siendo básicamente el mismo que en el pasado. De continuar esta tendencia la superación del déficit comercial de manufacturas al interior de este sector enfrentará serios obstáculos. Por otra parte, hay que tener en cuenta que la evaluación de las ET en términos del comercio exterior es un enfoque limitado. Una evaluación completa tiene que considerar sus efectos en la producción, el empleo y la tecnología del país, a la vez que su efecto global en Balanza de Pagos.

4. Las Empresas Privadas Nacionales

La mayor parte de los estudios sobre el comercio exterior toman implícitamente a este grupo de empresas como protagonistas. A ellas se atribuyen las dificultades de continuar sustituyendo importaciones, el aumento de la propensión a importar, la caída en las exportaciones. Como se ha visto en páginas anteriores en el comercio exterior de manufacturas la importancia de los otros agentes económicos, ET y EP, es considerable. La especificidad de las EPN es que tienen como objetivo maximizar ganancias, lo cual las diferencia de las EP y son resi-

contratos de bienes intermedios" K. Unger y L. Saldaña, *op. cit.*, p. 59; de donde se desprende que a las necesidades de importación determinadas por la estructura de la economía, las ET añaden un monto adicional.

³⁴ Los tipos de movimientos de capital incluyen el flujo de inversión extranjera, las cuentas entre compañías y los pasivos con el extranjero de las ET a corto y largo plazo en los ingresos, así como las cuentas entre compañías, la compra de empresas extranjeras (por filiales establecidas en México) y los intereses pagados en los egresos.

CUADRO 13

<i>Diferenciación Tecnológica</i> 1979	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A-B</i>
	<i>Coficiente</i> <i>Importación</i>	<i>Coficiente</i> <i>Exportación</i>	
Automotriz Terminal	33.4	9.3	24.1
Autopartes	24.0	28.7	+ 4.7
Computo Eléctrico	40.7	6.9	33.8
Electrónica	21.1	7.2	13.9
Elevadores	13.0	1.6	11.4
Equipo Telecomunicaciones	18.7	5.2	13.5
Equipo Industrial	15.2	7.1	8.1
Farmacéutica	18.5	7.9	10.6
Manufacturas Aluminio	15.8	1.0	14.8
Manufacturas Eléctricas	13.0	4.7	8.3
Maq. Implementos Agrícolas	52.3	3.7	48.6
Petroquímica Secundaria	6.9	2.3	4.6
Química	5.9	21.7	+ 15.8
Refrigeración	3.8	6.5	3.3
Siderurgia	18.3	4.5	13.8
Vidrio	15.1	6.5	8.6
Llantas	9.6	0.6	9.0
Papel y Cartón	6.2	0.5	5.7
Equipo Oficina	2.6	9.2	3.4
			Media 11.3
<i>Diferenciación Publicitaria</i> 1979			
Alimentos	4.9	2.5	2.4
Artes Gráficas	12.4	2.0	10.4
Cosméticos	1.3	0.6	0.7
Dulces y Botanas	1.3	0.6	0.7
Editorial	10.0	10.4	+ 0.4
Enseres Domésticos	5.3	3.4	1.9
Tabaco	4.2	3.8	0.4
Vestido y Confección	10.5	0.9	9.6
Vinos y Licores	0.3	1.4	+ 1.1
			Media 2.7

Fuente: Anuario Estadístico Inversión Extranjera y Transferencia Tecnología. SPFI 1981.

Datos de 1979 con base a una muestra de 441 empresas para las cuales había información disponible. Las características de la muestra explican los coeficientes positivos en química y autopartes.

dentales locales, que a diferencia de las ET, implica que en caso de poseer una red internacional de operaciones repatriarían utilidades e inducirían entradas de divisas por las regalías que cobran en el exterior.

Investigaciones recientes han apuntado que aparentemente las EPN han desarrollado un *modus vivendi* que alude la competencia directa con las ET.³⁵ De ser así, ésto se reflejaría en el comercio exterior.

³⁵ E. Jacobs, "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", *Economía Mexicana*, núm. 3.

En el Cuadro 14 se muestra la participación de las EPN y las ET en las exportaciones de manufacturas.

Como se puede apreciar en los rubros cuantitativamente más importantes hay una división polar. Por una parte, está la industria de alimentos, bebidas y tabaco que forma 25% de las exportaciones del sector privado donde las EPN exportan aproximadamente 77%. El caso opuesto está dado por la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo que constituye 36% del total de exportaciones manufactureras del sector privado, donde las ET exportan 78% y las EPN 22% restante. Las EPN tienen una

CUADRO 14

Exportaciones de Manufacturas EPN y ET, 1980
Millones de Dólares

	EPN	ET	% de EPN en Sector Privado
A. Alimentos, Bebidas y Tabaco	463.9	140.9	76.7
B. Textiles Artículos Vestir e Industria Cuero	60.4	104.8	36.6
C. Industria de la Madera	56.5	1.2	98
D. Papel, Imprenta e Industria Editorial	54.3	29.6	64.7
G. Química	24.6	256.3	8.8
H. Productos Plásticos y Caucho	14.9	6.3	70
I. Fab. Otros Productos Minerales no Metálicos	78.1	27.8	73.7
J. Siderurgia	27.4	23.7	53.6
K. Minerometalurgia	92.34	27.9	23.2
L. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	192.6	688.6	21.9
M. Otras Industrias	23.1	24.6	48.3

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior. Banco de México.
Dirección de Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología.

presencia importante en rubros que tienen como base de exportación los recursos naturales, la industria de la madera y otros productos minerales no metálicos. Productos plásticos y de caucho, si bien tiene una participación alta de EPN esto puede deberse a problemas laborales que sufrieron las ET en ese año.

La imagen que proporcionan estos datos es que las EPN tienden a exportar bienes estandarizados, de baja intensidad tecnológica o con base en recursos naturales. Este tipo de bienes enfrenta una mayor competencia internacional y en el caso de los recursos naturales tienden a fluctuar más en su cotización, ambos factores que dificultan la expansión de las exportaciones. En contraste las ET tienden a exportar bienes de mayor intensidad tecnológica con menores fluctuaciones en sus precios y también algunos productos con base en recursos naturales.

Un punto a mencionar es que los productos de exportación de las EPN son en algunos casos aquellos que son más susceptibles de verse afectados por las tendencias proteccionistas en la economía mundial debido a que son intensivos en trabajo. En este sentido resulta que el predominio de las ET en la industria de textiles, artículos de vestir e industria de cuero que podría ser evidencia de que este tipo de empresas pueden eludir más fácilmente las regulaciones proteccionistas de otros países por la red internacional de operaciones con que cuentan o su mayor conocimiento de mercados extranjeros, que la habilidad de las EPN para lograrlo.

5. La Balanza Comercial Manufacturera de las EPN

La balanza comercial de manufacturas de las EPN presenta un déficit de aproximadamente 4 200 millones de dólares en 1980 equivalentes a 35% del déficit comercial de este sector y a 103% del déficit comercial de la economía. Como se observa en el Cuadro 11 este déficit proviene de una combinación que se refuerza: una caída en las exportaciones y un aumento en las importaciones. El déficit de las EPN aumenta porcentualmente más que el déficit de las ET, pero como se mencionó anteriormente las importaciones de estas últimas crecen más rápidamente que las de las EPN, a partir de un nivel similar y que el elemento que causa la diferencia en el crecimiento del déficit son las exportaciones que aumentan de un nivel relativamente bajo para las ET. Esto implica que de las exportaciones del sector privado el país dependía 35% de las que realizaban las ET en 1977, en tanto que en 1980 lo hace en 53%.

IV. LAS GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS

Expansión publica una lista con las 200 empresas exportadoras más grandes de México con datos para 1979 y 1980.³⁶ Esta muestra seleccionada consiste

³⁶ *Expansión*, núm. 326, octubre de 1981.

en su conjunto que comprende empresas Públicas, Transnacionales y Privadas Nacionales que abarca minería, petróleo y petroquímica, el sector manufacturero y servicios. De este conjunto de empresas 12 son EP, 96 ET, 92 EPN, (77 no organizadas en grupo industrial y 15 organizadas en grupo). La mayoría de las empresas tienen un tamaño grande y mediano. Hay únicamente 6 empresas con activos totales inferiores a 50 millones, la menor con 14 millones. Esto minimiza el riesgo de comparar coeficientes de exportación donde se incluyen empresas pequeñas, que son las más abundantes, con pocas posibilidades de exportar.

La mayoría de las empresas no están especializadas en la exportación, sólo 17 empresas (menos de 10%) presentan coeficientes de exportación mayores a 50%, de éstas 3 están completamente especializadas y otras 6 tienen coeficiente mayores a 70%. De éstas 5 son EP (una con coinversión extranjera), 5 ET y 7 EPN (4 integrantes de un grupo industrial).

Entre las características exportadoras de las EP destaca que pertenecen a actividades económicas donde los recursos naturales son determinantes para la exportación, minería, petróleo, pescados y mariscos, textiles de fibras duras. Las excepciones son la industria automotriz (donde son marginales como exportadores) y comunicaciones (donde son mayoritarias). De las 12 EP representadas en la muestra, 7 están en manufacturas. Segundo, sus coeficientes de exportación son altos, salvo en automotriz y comunicaciones. Tercero, en las actividades donde se ubican son el único exportador o hay una presencia marginal de otras empresas, salvo nuevamente en la automotriz.

Las ET se concentran en la producción de bienes intermedios y de capital.³⁷ De 96 ET representadas en la muestra, 77 se encuentran distribuidas en la siguiente forma: 14 en productos y sustancias químicas, 11 en farmacéutica, 3 en siderurgia y metalurgia, 1 en metales no ferrosos, 1 en artículos de loza, 6 en productos metálicos, 24 en maquinaria eléctrica y no eléctrica, 11 en automotriz y 5 en industrias manufactureras diversas.

Las 77 ET en estas ramas manufactureras se distribuyen a *grosso modo*, por las dificultades de clasificación, en 24 subgrupos industriales. En 11 de ellos las ET son las únicas empresas exportadoras. En los subgrupos donde coinciden las ET y las empresas nacionales, en 8 de ellos las ET tienen un coeficiente de exportación menor que las empresas nacionales (sólo hay participación de EP en el subgrupo de automotriz), mayor en 4 e igual en 1 en 1979. En 1980

tienen menor coeficiente de exportación en 8 y mayor en 5.

El coeficiente medio de exportación es de 7.8% en 1979 y 7.6% en 1980. En aquellas ramas donde las ET coexisten con las empresas nacionales su coeficiente es de 5.8% en 1979 y 5.2% en 1980 y en los rubros donde son las únicas exportadoras su coeficiente medio es de 13.8% en 1979 y 8.3% en 1980. En las ramas donde predominan las empresas privadas nacionales, éstas tienen un coeficiente medio a exportar de 8.7% en 1979 y de 7.9% en 1980.

Esta combinación de factores nos indica que las ET aún estando en posición para exportar tienen una relativamente baja propensión a hacerlo y cuando exportan los mismos productos (en una definición amplia) su desempeño es inferior a las empresas privadas nacionales en la mayoría de los casos. Esta impresión se confirma con el desempeño de las EPN en las ramas donde estas predominan. La diferencia entre los coeficientes de exportación de las ET y las EPN es reducida, cada grupo en ramas diferentes. Esta separación entre las ramas donde operan unas y otras empresas es significativa en sí misma, tanto más cuando las EP tienden a especializarse a su vez en un grupo distinto de ramas. La reducida diferencia en los coeficientes medios de exportación resta peso empírico al argumento que sostiene que las ET pueden realizar una contribución al crecimiento económico del país fomentando las exportaciones.³⁸

CONCLUSIONES

1. En la primera parte de este trabajo se planteó la necesidad de reducir el déficit comercial en manufacturas debido al monto alcanzado y la carga que representa en divisas para otros sectores que deben de financiar este déficit, la insuficiencia de las divisas petroleras para lograrlo, aunado a los riesgos de la dependencia en un sólo producto de exportación para obtenerlas. Las exportaciones de petróleo reducen el déficit comercial del conjunto de la economía y encubren el deterioro del déficit en manufacturas. Cada tipo de empresa considerada tenía en 1980 un déficit comercial de manufacturas superior al del conjunto de la economía: el déficit de las EPN equivalía a 103%, el de ET al incluir remisión de utilidades y pagos por tecnología derivados de sus operaciones alcanzaba 111%, las EP 105%. Esto refleja, en un momento en el tiempo, la tendencia al déficit de la balanza comercial de manufacturas que se agudizó en la década de los setenta. En el

³⁷ En esta sección se considera ET a aquellas empresas con más de 25% de participación extranjera en el capital social.

³⁸ Cfr., R. Jenkins, "The Export Performance of Multinational Corporation in Mexican Industry", *Economic Journal*, 1977.

periodo reciente la balanza comercial del sector privado sufre un mayor deterioro que la balanza del sector público. Al descomponer la balanza por tipo de bien la evidencia empírica apunta que en los tres tipos de bien ha empeorado. La balanza en bienes de consumo tiene adicionalmente un cambio cualitativo al pasar de ser superavitaria a deficitaria.

2. Los tres tipos de empresa son cualitativamente diferentes y consecuentemente funcionan en forma distinta. Las ET forman parte de una red internacional y se ubican preferentemente en bienes intermedios y de capital. Su vinculación con el exterior está condicionada por el mercado de productos en que opera. Tienden a importar más en aquellos donde la diferenciación tecnológica es su fuente de poder de mercado que en donde es la diferenciación publicitaria. El déficit por empresa es mayor en ramas con tecnología más sofisticada. El hecho de estar vinculadas con el exterior conduce a una complementariedad entre producción doméstica y comercio internacional y asociada a ella una tendencia hacia una mayor integración de México a la economía mundial y a la de Estados Unidos en particular. Indisolublemente ligada a sus operaciones está la remisión de utilidades y pagos por regalías y otros conceptos equivalentes a 7% del déficit comercial de manufacturas.

Las EP han aumentado su participación en el comercio exterior de manufacturas. Sus importaciones crecieron a un ritmo menor que las del sector privado y las exportaciones a una tasa superior. A juzgar por los resultados el efecto positivo de los subsidios que otorgan, vía precios al sector privado para aumentar su competitividad internacional, no ha sido suficiente para contrarrestar los problemas que enfrentan las exportaciones de este sector. Las EP han penetrado en actividades sustitutivas de importaciones y aumentado sus exportaciones, que se basan primordialmente en recursos naturales, aumentando su grado de elaboración. La generación de un déficit en manufacturas no es inherente a estas empresas. Las EPN han aumentado fuertemente su déficit producto de una caída en sus exportaciones y un aumento considerable en sus importaciones.

El hecho más significativo al considerar las exportaciones por agentes económicos es la aparente división por ramas entre ellas. Las EP tienden a exportar bienes basados en recursos naturales, las ET bienes intermedios y de capital, las EPN están más diversificadas pero tienden a estar en bienes de consumo y en los basados en recursos naturales distintos a los de las EP. En cuanto a su propensión, las EP exportadoras tienden a ser más especializadas como proporción de sus ventas, las EPN y las ET no presentan diferencias significativas, entre las grandes

empresas, en cuanto a especializarse en la exportación.

3. Del estudio presentado emergen varias implicaciones. Una política económica que considere relajar la restricción que representa el sector externo al crecimiento económico debe de tomar en cuenta las características y modo de funcionamiento de los tipos de empresa que en él participan, especialmente en manufacturas.

Las EP tienen la ventaja de incidir directamente en la oferta, ya sea sustituyendo importaciones o exportando. Se enfrentan sin embargo a dos dilemas de política económica, en cuando a prioridades. El primero es la disyuntiva entre exportar o abastecer el mercado interno. El segundo es su política de precios para estimular la competitividad de las exportaciones, tomando en cuenta que las EP producen principalmente insumos de uso difundido, *versus* su impacto en el déficit fiscal. La segunda cuestión que concierne a las EP es su tendencia reciente a asociarse con el capital extranjero para emprender proyectos de gran magnitud. La pregunta que surge es si podrán evitar las consecuencias que ésto ha tenido en el caso del sector privado.

El efecto que tienen las ET está condicionado por su calidad de miembros de una red internacional de operaciones que vincula sus importaciones a la corporación a la que pertenecen y que fija una política de exportaciones desde la matriz por lo que se refiere a los flujos reales de comercio. A estos flujos hay que agregar los pagos al exterior derivados de sus operaciones en el mercado de productos. Conviene apuntar que aún cuando la entrada de capital en la forma de inversión extranjera supere las salidas de capital producto de sus operaciones para un año dado, la entrada de capital es un flujo que se adiciona al *stock* de capital. Es el *stock* de capital, la sumatoria de los flujos del pasado, el que ocasiona la remisión de pagos al exterior. En este sentido, la entrada de nueva inversión traslada al futuro nuevos pagos y sólo da un alivio transitorio al problema de financiamiento de la Balanza de Pagos. Por otra parte, las ET controlan una porción sustancial de las exportaciones de manufacturas y que dependen entonces de la política que fijen las corporaciones internacionales a nivel mundial.

Las EPN han desarrollado aparentemente un *modus vivendi* que elude la competencia con las ET. En términos de exportaciones se refleja en su tendencia a hacerlo en manufacturas ligeras que enfrentan más competencia internacional y en productos en donde otros países tienden a proteger más sus mercados. La división en ramas económicas entre EPN y ET acrecienta las dificultades de avanzar en la sustitución de importaciones por dos razones.

Una es que el avance tendría lugar en ramas donde predominan las ET. La segunda es que las ET pueden no avanzar, debido a la complementariedad de su comercio exterior con la producción de la casa matriz y otras filiales. Una reestructuración del aparato industrial, diseñada para corregir el déficit comercial de manufacturas con origen en el desajuste estructural entre oferta y demanda en diferentes

ramas de manufacturas, tendría que considerar esta situación.

Finalmente, cabe señalar que en un régimen de libre cambio el déficit comercial tiene un significado fundamentalmente macroeconómico en el sentido de que a un nivel microeconómico las empresas no tienen que considerar su impacto en el comercio exterior más allá de las oportunidades que les ofrece el mercado.