

ENSAYOS

México y las relaciones económicas exteriores de la Cuenca del Pacífico

Nigel Harris

I. LA CUENCA DEL PACÍFICO

El concepto de la región de la Cuenca del Pacífico es en parte el reconocimiento a la red emergente de relaciones económicas y en parte una estrategia de política exterior de Japón. Dentro de dicha red de relaciones económicas este ensayo examina principalmente el comercio, pero también hace algunas referencias a los flujos de capital y de fuerza de trabajo migratoria relacionados con éste.

Como región, la Cuenca del Pacífico está dominada por dos de las economías mundiales más grandes: Estados Unidos y Japón. Esto queda ilustrado si examinamos la participación de los países más importantes en términos de producto bruto, valor agregado en manufactura y valor de las exportaciones, teniendo en cuenta que cier-

tos países tienen importantes relaciones comerciales con el resto del mundo, así como con la región del Pacífico (ver cuadro 1).

De hecho, hasta donde se plantea, la Cuenca del Pacífico consiste en una interacción entre zonas regionales estrechamente definidas (por ejemplo California y Tokio-Osaka), con ramales en zonas particulares de otros países (por ejemplo la provincia Guangdong en el sur de China). También hay interacciones muy estrechas entre ciertos países, como Canadá y Estados Unidos, o México y Estados Unidos. De hecho, en su esencia, la región de la Cuenca del Pacífico excluye a menudo a Canadá, México y el resto de los países latinoamericanos, y sólo es considerada como la relación entre Seúl, Singapur y San Francisco, con una extensión en Sidney.

Cuadro 1 *

País	Participación porcentual regional en:		
	Producto interno	Valor agregado manufacturado	Valor de exportación
	1987	1986	1987
<i>Países americanos</i>			
México	1.7	1.8	2.3
Canadá	4.5 - 60.7	3.5 - 54.6	10.4 - 40.8
Estados Unidos	54.5	49.3	28.1
<i>Asia</i>			
Japón	28.8	33.8	25.6
China	3.6	5.4	4.4
<i>NICS</i>			
Corea del Sur	1.5	1.7	5.3
Singapur	0.2 - 2.1	0.3 - 2.5	3.2 - 19.6
Hong Kong	0.4	0.5	5.4
Taiwán	NA	NA	5.7

ASEAN			
Indonesia	0.8	0.6	1.9
Filipinas	0.4 - 2.2	0.4	0.6 - 5.9
Malasia	0.4	NA	2.0
Tailandia	0.6	0.6	1.3

(Singapur está incluido en los NICS)

ANZ			
Australia	2.2	1.7	2.8
Nueva Zelandia	0.4 - 2.6	0.3 - 2.0	0.8

* Las cifras no suman 100 debido al redondeo.

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (por sus siglas en inglés para todos los casos).

NICS: Países Recién Industrializados.

ANZ: Australia y Nueva Zelandia.

FUENTE: Calculado con base en la información de los cuadros 3, 6 y 14 del *World Development Report 1989*, Washington, D.C, Banco Mundial, 1989, pp. 168-169, 174-175 y 190-191.

a) Comercio

En los ochenta el volumen del comercio mundial aumentó en un 4% anual (mientras la producción aumentó en un 2.5%), pero las exportaciones de manufacturas mundiales aumentaron en un 10% al año en volumen, y más de 16% en valor (y en producción total de manufactura en 6.5%. Dentro de este flujo los bienes de capital aumentaron todavía más rápido (en un 20% al año en valor) para lograr una participación de 30% en el comercio mercantil mundial.¹

i) Un componente importante de este comercio de manufacturas es el crecimiento de la demanda en *Estados Unidos*; para la segunda mitad de los ochenta, la importación estadounidense de artículos manufacturados era igual a casi un tercio de su producción total interna. Los principales países recién industrializados (*Newly Industrializing Countries*, NICS) aumentaron su participación en la importación de manufacturas por parte de Estados Unidos entre 20 y 28% (comparado con el 4.9% en 1964), a una tasa de crecimiento anual de 26% en los ochenta. A mediados de esa década dicho país absorbió un tercio de la producción total de manufacturas de los países menos desarrollados (*Less Developed Countries*, LDCs) y 60% de sus exportaciones; la

mayor parte de este comercio fue con México y con Asia oriental y sudoriental.

Las participaciones en este comercio con los diferentes grupos de países de la Cuenca del Pacífico asiático y las diferencias en tasas de crecimiento durante la década pasada se muestran a continuación:

Cuadro 2

Participación en el comercio de Estados Unidos - Cuenca del Pacífico asiático con diferentes grupos de países asiáticos y tasas de crecimiento, 1978-1988 (porcentaje).

	1978	1988	Crecimiento 1978-88
Japón	51.1	47.4	296.6
NICS	27.7	35.5	284.2
ASEAN	11.7	7.1	137.5
China	2.2	5.5	566.7
ANZ	7.3	4.9	150.0

FUENTE: Calculado con base en la información del Fondo Monetario Internacional en *Direction of Trade FMI*, Washington (valor en dólares nominales).

El cuadro muestra el descenso relativo del grupo ASEAN, el menos desarrollado (todavía en alguna medida dependiente de la exportación de materias primas, particularmente de petróleo en Indonesia), y del grupo ANZ, de igual desarrollo; pero el crecimiento más rápido de los NICS y, desde un punto inferior, China.

La totalidad de las cifras, sin embargo, escon-

1. GATT, *International Trade: Annual Report 1989*, Ginebra, Secretaría del GATT, 1989.

de un cambio radical en la naturaleza de estas relaciones comerciales. Tradicionalmente, las manufacturas exportadas consistían en productos terminados. Pero las tasas de crecimiento más rápido de importación y exportación de Estados Unidos se dan, en parte, en artículos procesados, lo que indica una integración técnica de su manufactura con la manufactura extranjera. Aquí, el elemento más importante a considerar son sus importaciones dentro de las categorías de los aranceles 806 y 807 (en las que los impuestos de importación se imponen sólo en el valor agregado externo en artículos que originalmente fueron exportados por Estados Unidos). A su vez, a principio de los ochenta, las importaciones bajo este rubro constituyeron del 9 al 10% del total de sus importaciones (con tasas de crecimiento muy altas en los setenta). En los ochenta, con tasas de crecimiento extraordinariamente altas en las importaciones de Estados Unidos (24% anual) los artículos que entraron al país bajo esos dos aranceles aumentaron en un 140% al año (para llegar a un 17% del total). El crecimiento aumentó considerablemente debido a un cambio en las regulaciones en 1986.

Aproximadamente dos tercios de las importaciones bajo estos dos aranceles vienen de México, Canadá y Japón, indicando de este modo las zonas esenciales de la integración de Estados

Unidos con la manufactura extranjera. Sin embargo, los productos de especial importancia en este respecto no están diseminados en todo el espectro de la producción manufacturera, sino que son altamente especializados. Dominan los vehículos y maquinaria, más que los artículos de manufactura de mano de obra intensiva.

Cuadro 3

Participación porcentual de productos particulares en las importaciones de Estados Unidos bajo los aranceles 806 y 807, 1987.

Vehículos de motor	56.9
Semiconductores	13.6
Refacciones	10.8
Otras maquinarias y equipo	8.0
Motores de combustión interna y partes	7.6
Otros equipos eléctricos	1.6
Muebles, colchones, cojines	0.8
Instrumentos científicos	0.4
Otros	0.5

FUENTE: Calculado con base en los datos de *Imports under items 806.30 and 807.00 of the Tariff Schedule of the United States, 1984-87*. Washington, D.C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, diciembre, 1988.

La participación de diferentes países en el componente más grande del comercio (arancel 807) y las tasas de crecimiento entre 1984 y 1987 fueron como se muestra a continuación:

Cuadro 4

Participación porcentual de los principales países de la Cuenca del Pacífico en las importaciones 807 entre 1984 y 1987.

	1984	1985	1986	1987	Tasa de crecimiento
México	36.2	51.8	55.0	35.2	176.0
Canadá	10.1	10.7	15.0	30.4	542.9
Japón	2.9	5.4	13.3	3.2	200.0
Corea del Sur	8.7	3.6	1.0	3.2	66.7
Singapur	4.4	3.6	1.2	3.2	133.3
Malasia	11.6	3.6	1.5	4.8	75.0
Filipinas	7.2	1.8	1.0	2.4	60.0
Rep. Dominicana	1.5	3.6	3.3	2.4	300.0

FUENTE: Calculado con base en *ibid.*

El hecho de que los vehículos de motor predominan dentro de estas importaciones explica en parte el poderoso —aunque fluctuante— papel de México y Canadá, así como el asombroso crecimiento de la participación de este último, lo que refleja la reubicación de la fabricación de vehículos de Estados Unidos hacia el norte.

Datos más específicos servirían para señalar hasta dónde las categorías muestran la competencia entre países y hasta dónde un patrón elaborado y variable de especializaciones. Los cambios en la tecnología y la relativa fijación de precios continuamente cambian las interdependencias. En una etapa, los vestidos virtualmente acabados habrían predominado sobre las importaciones de Estados Unidos en esta categoría, pero las compañías de este país han adquirido una ventaja comparativa con el corte automático de telas, mientras algunas partes de Asia sudoriental dominan la costura de telas. El matrimonio de estas dos especialidades geográficamente distantes en un proceso único de manufactura ha producido que las firmas estadounidenses recapturen una mayor parte del valor agregado (la participación de Estados Unidos aquí, 54-60%, es la más alta de todas las mercancías bajo estos dos aranceles).

Por otro lado, las cifras nacionales también son engañosas, ya que sólo muestran la fuente de abastecimiento inmediata. No hay motivo para pensar que esto agota los vínculos internacionales anteriores. Así como Estados Unidos termina productos importados de otros países, esos países pueden obtener los componentes de un tercer rango, y así sucesivamente, formando una cadena de producción cada vez más compleja. Además, en el campo de las vestimentas, los bienes son trasladados a otros países antes de ser exportados a su destino final para evitar las cuotas del Acuerdo Multifibras. La propagación de capital japonés, coreano y taiwanés en Asia sudoriental y otras partes puede muy bien limitar este proceso a compañías particulares.

La producción de México ha estado muy relacionada con el aumento de la demanda en Estados Unidos, de modo que las tasas de crecimiento han sido altas y variables en relación con los cambios, tanto en la demanda como en la oferta. Las importaciones bajo el 807 provenientes de México en 1987 se agruparon en los rangos medios de intensidad de capital y habilidad, no en producción de mano de obra intensiva: vehículos

de motor, conductores eléctricos, equipo de distribución de encendido, motores y generadores y motores de combustión interna. Así lo demuestra el siguiente cuadro.

Cuadro 5

Importaciones 807 de Estados Unidos provenientes de México. Participaciones porcentuales de valor por mercancía, 1987.

Productos agrícolas y forestales	1.7
Textiles, ropa y zapatos	6.0
Químicos, carbón y gas, artículos de goma y plástico	0.8
Minerales y metales	2.1
Miscelánea	6.4
Maquinaria y equipo	83.1
Vehículos de motor	17.3
Conductores eléctricos	9.5
Motores de combustión interna	7.8
Televisores	5.8
Otros equipos de televisión	4.6
Motores y generadores	5.2
Artículos de distribución de encendido	5.0
Grabadoras, etc.	4.6
Máquinas para oficina	33.3
Semiconductores	3.0
Refacciones de vehículos	2.7
Otra maquinaria y equipos	14.3

FUENTE: Calculado con base en *ibid*, pp. B-59-61.

ii) *El comercio de Japón* con los demás países de la Cuenca del Pacífico es como se muestra a continuación:

Cuadro 6

	1978	1988	Tasas de crecimiento
Norteamérica	46.7	50.0	208.6
China	5.3	6.5	237.5
Los cuatro NICS	22.7	25.5	219.7
Los cuatro ASEAN	16.0	11.1	134.6
Los dos ANZ	9.3	6.8	194.7

FUENTE: OECD y FMI, *ibid*.

La cercana y creciente interrelación de los cuatro NICS (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) y Japón emerge claramente, al igual que el extraordinario desempeño de China. Es sorprendente que Australia y Nueva Zelanda hayan tenido tasas de crecimiento más altas en el

comercio con Japón que con el grupo ASEAN. Con el despliegue de capital manufacturero japonés en el grupo ASEAN (discutido más adelante) es muy posible que esto cambie rápidamente. Japón absorbe un 18% de las exportaciones de manufactura de los principales exportadores de los LDC (comparado al 1.6% en 1964), y esto está

ya que el desempeño de China va más allá, con notables incrementos en su comercio con Norteamérica y; sobre todo, con los NICS (en el que su relación con Hong Kong debe dominar este resultado). El comercio de ANZ fue relativamente flojo con excepción del notable aumento en las relaciones con Japón.

Cuadro 7

	1978	1988	aum.	1978	1988	aum.
	<i>Comercio de los NICS con:</i>			<i>Comercio de ASEAN con:</i>		
Norteamérica	40.0	45.4	284	41.4	41.7	138
Japón	35.8	29.4	206	27.6	26.2	146
China	5.3	13.9	660	5.2	4.8	133
NICS	—	—	—	22.4	25.0	162
ASEAN	13.7	8.8	162	—	—	—
ANZ	5.3	2.5	120	3.4	2.4	100
Promedios:			356			145
	<i>Comercio de China con:</i>			<i>Comercio de ANZ con:</i>		
Norteamérica	15.0	23.0	567	41.7	31.9	150
Japón	40.0	25.7	238	16.7	42.6	500
China	—	—	—	8.3	4.2	100
NICS	25.0	44.6	660	20.8	12.8	120
ASEAN	10.0	4.1	150	12.5	8.5	133
ANZ	10.0	2.7	100	—	—	—

FUENTE: Calculado con base en FMI, *Direction of Trade*, op. cit.

creciendo en un 29% al año. Sin embargo, América Latina —con sólo el 2.7% del comercio exterior de Japón— juega un papel muy pequeño en esta expansión de las importaciones de manufacturas de ese país.

iii) Otros comercios en manufacturas (ver cuadro 7).

Claramente resaltan las desigualdades en los patrones de comercio, que reflejan tanto los cambios en las posiciones competitivas como en las especializaciones particulares. El comercio de los NICS con los más avanzados creció con mucha fuerza, mientras el comercio del grupo ASEAN con los NICS creció de forma más variable. Sin embargo, que no parezca éste el resultado de una simple diferencia en grado de desarrollo

b) Inversión extranjera directa

El capital de Estados Unidos ha sido muy poderoso en América Central y México, así como en Singapur, Filipinas e Indonesia. Esto se ha dado tanto en manufacturas como en servicios. El capital japonés ha desempeñado su papel en el crecimiento de los NICS y en la extracción de materia prima en Indonesia. Sin embargo, en los ochenta, con un yen en continuo aumento (y salarios también en aumento), el capital japonés ha tenido una expansión importante en el extranjero, en especial en Estados Unidos, con el 40% que se concentra en California.

Los totales de inversión acumulativa respectivos (en miles de millones de dólares) para 1988 fueron los siguientes:

Cuadro 8

	Inversión norteamericana en:	Inversión japonesa en:
Norteamérica	—	53
Japón	14	—
Australia	12	6
NICS	10	8
ASEAN	8	5
China	?	2

De esta forma, las dos potencias estuvieron a la par en la Cuenca del Pacífico asiático, con Estados Unidos inclinado a tener propiedades un tanto mayores y más diversificadas. La principal asimetría surgió en sus inversiones recíprocas. Sin embargo, las exportaciones de capital japonés se expandieron mucho más rápidamente en los ochenta aumentando, por ejemplo, en un 62% en 1988 (y posiblemente alcanzando los 50 mil millones de dólares a nivel mundial en 1989, comparados con los 4.6 mil millones de dólares en 1980).

Además, las compañías japonesas actualmente están estableciendo plantas manufactureras en el extranjero a gran escala, las más avanzadas en Norteamérica (y a una escala mucho menor en Europa), las menos avanzadas primero en los NICS ahora en el grupo ASEAN y en menor escala en China. Parte de la producción total de estas plantas se está exportando a Japón. La encuesta oficial más reciente de negocios japoneses en el extranjero² estima que 16% de la producción de las compañías en el extranjero se exporta a Japón (comparado con el 11% en 1983), 55% al mercado local y 30% a otros lugares.

Las firmas japonesas también han trasladado algunas operaciones de los NICS a los países de ASEAN en busca de lugares menos costosos. Así, *Uniden* (fabricante de teléfonos móviles) ha trasladado la manufactura de Taiwán y Hong Kong a Filipinas y China. Otras compañías las han reemplazado para abastecer los mercados locales de los NICS con manufacturas, venta al menudeo y distribución de costos más altos. Algunas compañías han establecido lugares de producción complementaria en más de un país del grupo ASEAN. *Hitachi* manufactura semicon-

ductores en Malasia para videograbadoras hechas en Singapur. *Mitsubishi* ensambla vehículos con partes hechas en varios países de Asia sudoriental. A partir de la decisión del grupo ASEAN, de reducir a la mitad las tarifas arancelarias, esta corriente se ha fortalecido. *Toyota*, por ejemplo, está expandiendo su producción de diesel en Tailandia para abastecer el ensamblaje en Malasia. Su producción de motores de petróleo en Indonesia abastece al ensamblaje en Malasia y Filipinas, y esa compañía estima que el valor de su comercio de componentes internacionales, en los países de ASEAN alcanzará los 100 millones de dólares en tres años (comparados con los 5 millones de dólares en 1989), y reducirá radicalmente la importación de Japón. Además de esto, las grandes compañías japonesas acordaron dar un mayor nivel de autonomía local a sus oficinas regionales en el extranjero, así como establecer facilidades de investigación y desarrollo.

La inversión japonesa en Estados Unidos está en parte diseñada para evitar el proteccionismo. Así, por ejemplo, desde 1980 las compañías japonesas han construido diez plantas de automóviles y 130 factorías de componentes de vehículos. Para 1989, la producción total de estas compañías en Estados Unidos alcanzó más de un millón de unidades (15% del total de la producción de este país, y en ese entonces se esperaba que alcanzara 2.5 millones para 1995). La producción fue aún mayor en el campo de los artículos electrónicos.

Aún más, los NICS se están convirtiendo en significativos exportadores de capital, tanto a Norteamérica como a lugares de costos menores de producción en Asia sudoriental, el Caribe y Centroamérica. Una razón adicional para esto en el negocio de la exportación de ropa es detectar dónde no se están aplicando en su totalidad las cuotas del Acuerdo Multifibras. El aumento del nuevo dólar de Taiwán y del won de Corea se ha sumado a los efectos del alza real de salarios, especialmente luego de la repentina alza de 1987.

La exportación de capital de Taiwán en 1988 se estimó oficialmente en 219 millones de dólares estadounidenses (un aumento de 81% con relación a 1987), pero según estimaciones de las entradas a su destino, lo colocan entre 2.2 y 3.5 mil millones de dólares. En la manufactura los sectores favorecidos fueron: electrónica, petroquímica, textiles y ropa, zapatos y juegos; y los

2. MITI, *Third Basic Survey of Business Activity Abroad* (mimeo), Tokio, 1988. Ver también *Economic Statistics*, Departamento de Estadísticas e Investigación del Banco de Japón, y la "Cambiante inversión extranjera directa de Japón" en *Focus Japan*, 14 de diciembre, 1987, pp. 1-2.

destinos fueron Filipinas, Tailandia, Malasia e Indonesia. Hubo un aumento todavía mayor en 1989 y el flujo de salida total podría haber sido hasta de 7 mil millones de dólares en ese año.

Las firmas de textiles de Hong Kong han sido particularmente móviles. Se estima que emplean entre 1.5 y 2 millones de trabajadores en la provincia de Guangdong en el sur de China, donde en 1988 la fuerza de trabajo, predominantemente femenina, costó a sus empleadores apenas una octava parte del nivel de salarios de Hong Kong. El rápido crecimiento de la exportación de ropa de China desde 1978 se atribuye en parte a este papel de las firmas de Hong Kong, al igual que el rápido crecimiento en otros lugares (por ejemplo en Mauricio y Lesotho en el sur de África).

Los flujos de capitales establecen redes de especializaciones interdependientes que unen países en sistemas de producción única y apuntalan el crecimiento del comercio. Las implicaciones de esto en la política exterior se examinarán más adelante.

c) Migración

El flujo de la inversión extranjera directa en la búsqueda de lugares de costos menores de producción a menudo es correspondido por un flujo opuesto de mano de obra barata. Posiblemente la forma extrema de este intercambio se encuentra en la frontera mexicano-estadounidense, pero un fenómeno similar también afecta a la Cuenca del Pacífico.

En Japón el aumento de los costos reales de mano de obra amenaza con la eliminación de una gran cantidad de actividades, desde compañías muy pequeñas para trasladarse al extranjero, e insuficientemente capitalizadas para automatizar la producción, hasta actividades que son inmóviles (servicios públicos y personales, entretenimiento, construcción, minería y agricultura). Al igual que en América del Norte y Europa en una etapa anterior, las altas tasas de crecimiento de la economía inevitablemente atraen trabajadores, legales o ilegales.

Se estima que la inmigración ilegal en Japón es de 100 a 200 mil personas por año. Y que una gran parte de la fuerza de trabajo en bares y restaurantes es filipina, y que trabajadores paquistaníes y de Sri-Lanka laboran en construcciones. Los granjeros pagan para tomar a mujeres filipinas como esposas (se presume que hoy las mu-

jerías japonesas se niegan a aceptar granjeros por esposas). En el otro extremo de la escala ocupacional, se dice que un número significativo de doctores taiwaneses y coreanos practican su profesión ilegalmente.

Existe un grupo de presión —que incluye pequeños comerciantes— para que se flexibilicen los controles de inmigración, pero hasta ahora no ha tenido éxito. Sin embargo, la demografía está trabajando en este mismo sentido, ya que el envejecimiento de la población japonesa está reduciendo drásticamente la oferta de fuerza de trabajo joven, mientras el sistema educativo reduce más rápidamente la no calificada.

El gobierno coreano comienza a preocuparse por el fenómeno demográfico, y el de Singapur ha pasado una década buscando conciliar una alta tasa de crecimiento económico, con un ritmo bajo de crecimiento de la población y rígidos controles de inmigración. En Taiwán se considera que hay un flujo anual de entre 12 y 30 mil trabajadores no calificados ilegales venidos desde Asia sudoriental. En Hong Kong, pese a las facilidades de producción hacia China y otras partes del mundo, a mediados de 1989, la principal federación empresarial estimó un déficit de 200 a 250 mil trabajadores, en particular de obreros no calificados en construcciones, hoteles y servicios personales, manufactura y ventas; la estimación del gobierno del déficit laboral fue de 130 mil.

En el otro lado del pacífico, el prodigioso apetito de trabajadores inmigrantes por parte de Estados Unidos continúa sin disminuciones. Esto no sólo incluye a los emigrantes ilegales temporales de México y Centroamérica, sino también el flujo continuo de asiáticos, que aumentó desde casi más de un millón a mediados de los sesenta a 6.5 millones actualmente (con una fuerte concentración en California). Los inmigrantes contribuyen a la reducción de los efectos del envejecimiento de la población estadounidense.

d) Dimensiones de la política exterior

Hasta el momento, este trabajo se ha ocupado de lo que parecen ser resultados espontáneos de un sistema basado en el mercado —en particular, la consecuencia de los diferentes costos de mano de obra y de las tasas de intercambio variables. Sin embargo, el fenómeno también está influenciado por los intentos de los gobiernos de manejar los procesos para su propio beneficio.

En particular las dos potencias están compitiendo para manejar la Cuenca del Pacífico en beneficio propio.

Sin embargo, Estados Unidos, por mucho tiempo la mayor potencia del litoral de Asia oriental, actualmente se encuentra en una actitud defensiva ante los movimientos de los japoneses, en lugar de tomar sus propias iniciativas. Es uno de los participantes en la iniciativa australiana de formar un foro del Pacífico para la cooperación política y económica entre doce países (Estados Unidos, Japón, ANZ, ASEAN, Corea del Sur y Canadá), que a su vez aparece como un contraataque a la fuerte iniciativa de los japoneses para hacer de la Cuenca del Pacífico un grupo dirigido desde Tokio. Originalmente, los australianos propusieron establecer un secretariado con el propósito de empezar a desarrollar una alternativa a la OCDE, pero esto fue rechazado.

El enfoque japonés ha buscado crear una alianza económica, en ciertos aspectos no muy distinta de la "esfera de co-prosperidad" planteada como lema económico del imperialismo japonés antes de la segunda guerra mundial. Un miedo que subyace en algunos círculos gobernantes japoneses es que las dos grandes zonas económicas del mundo se muevan hacia niveles de integración económica tales que los excluyan; el desarrollo de la integración de Europa hacia 1992 y el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá se consideran posibles pasos en esta dirección. En segundo lugar, se asume que el predominio japonés en las manufacturas no persistirá indefinidamente, dado el crecimiento de la producción a menor costo de los NICs; el déficit de mano de obra, en especial de los trabajadores jóvenes que se requieren para el crecimiento de la alta manufactura; el alza de los salarios reales en Japón, y la esperada propensión del consumo japonés a aumentar y del ahorro a disminuir. Se piensa que el excedente de la cuenta corriente puede ser eliminado en los noventa por las crecientes importaciones (de compañías japonesas en el extranjero), así como por el aumento del gasto externo de las exportaciones de capital.

Saburo Okita, ex ministro de Relaciones Exteriores, ha sido un personaje importante en el diseño de la percepción del gobierno japonés en los asuntos del Pacífico. Yuchiro Nagatori, del Ministerio de Finanzas, también ha desempeñado un importante papel en la creación del Na-

tional Institute for Research Advance (NIRA, en español Instituto Nacional para el Avance de la Investigación), que estableció el Comité para la Investigación del Pacífico asiático bajo la dirección de Taroichi Yostuda, ex presidente del Banco Asiático de Desarrollo y miembro del Ministerio de Finanzas. Finalmente, se creó la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (*Pacific Economic Cooperation Conference*, PECC), de empresarios, académicos y funcionarios, misma que tiene relaciones con nueve grupos de trabajadores y publica el *Pacific Economic Outlook*. Algunas personas identificaban a este organismo como el núcleo de una OCDE paralela para Asia, y tal vez fue esta concepción la que impulsó a los australianos —posiblemente con el apoyo de Washington— a hacer una contrapropuesta.

A partir de estas iniciativas ha surgido una propuesta para emplear un programa de asistencia japonés —que rápidamente se está convirtiendo en el programa bilateral más grande del mundo— junto con las políticas de comercio y capital para crear una región económica interdependiente, cuyo centro sería Japón. El programa fue planteado en enero de 1987 por el ministro de Comercio Exterior, Hajime Tanura, en Bangkok, como el Nuevo Plan de Desarrollo Industrial de Asia, bajo la dirección del Ministerio de Comercio e Industria Internacional (MITI). El Fondo de Desarrollo ASEAN-Japón delineó las bases para proveer los fondos del Plan para los países de la ASEAN.

El Plan sería dirigido desde Tokio a través de relaciones bilaterales con potencias seleccionadas de la ASEAN, de modo que sólo el gobierno japonés dominaría el proyecto en su totalidad. Hasta ahora, los participantes incluyen a Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, China e India.

El Plan condujo a que se plantearan una serie de etapas: primero, funcionarios japoneses visitarían el país en cuestión, harían un estudio de sus industrias, identificarían aquellas con potencial competitivo internacionalmente y diseñarían un plan maestro para la inversión y la transferencia de tecnología por parte de las compañías japonesas, apoyadas por el programa de asistencia y por técnicos japoneses expertos. El estudio incluiría recomendaciones sobre los cambios de política requeridos para sustentar el programa, y un comité directivo con membresía mixta para supervisar la puesta en marcha. En algunos casos, funcionarios japoneses darían apoyo a mi-

nisterios industriales estatales (por ejemplo, dos funcionarios japoneses de la Agencia de Cooperación Internacional están actualmente trabajando en el Departamento de Promoción Industrial tailandés, y uno en la Agencia para el Desarrollo Industrial de Malasia).

La segunda fase del proceso de planificación consistió en la preparación de guías para el desarrollo de cada una de las industrias escogidas, con programas de infraestructura de apoyo, cláusulas legales, impuestos y medidas de incentivo para atraer inversionistas japoneses. Los préstamos para la infraestructura física fueron responsabilidad de la Fundación de Cooperación Económica Exterior japonesa; el apoyo técnico provino de la Agencia de Cooperación Internacional japonesa; y los expertos en administración, tecnología de producción, mercadeo, promoción y distribución vendrían de *Jetro* (que también acordó inversiones directas a través de su Proyecto de Industrialización de Asia). Finalmente, las asignaciones del presupuesto para entrenamiento fueron reservadas para formar personal local en Japón por medio de la Asociación para Programas de Becas Técnicas para el Extranjero.

Sin embargo, las intenciones de los japoneses —crear gansos que volaran en V, con Japón en el punto de la V— son bastante diferentes a lo que se llevó a cabo. La cruel dominación de Corea y Taiwán hasta 1945, la invasión y ocupación japonesas de China en los treinta, y la ocupación de Asia sudoriental durante la guerra, no facilitan la reconciliación de los conflictos de interés nacional. La completa relación entre Japón y China (que Estados Unidos en una etapa consideró como un contrapeso para Japón) ilustra lo difícil que será moldear una federación económica japonesa.

Además, todas las potencias de la región son muy dependientes de Norteamérica y Europa, no más de lo que es el mismo Japón. Es difícil imaginarse circunstancias en las que la proximidad geográfica aminore estos fuertes vínculos externos. Existen, por supuesto, algunas tendencias al regionalismo, y algunas voces influyentes han planteado que, por ejemplo, el comercio dirigido es actualmente la forma dominante,³ y que los bloques regionales comerciales deberían dominar el comercio mundial y sustituir al GATT.⁴ Pese

a ello, es muy difícil imaginar cómo el presente sistema de apertura comercial podría transformarse en regiones sin acercarse a un colapso económico general. No sólo las firmas japonesas surten la producción de Asia oriental y sudoriental, sino que también las firmas americanas y europeas lo hacen.

II. RELACIONES ECONÓMICAS EXTERIORES DE MÉXICO

Como se observó en la última sección, hay tres flujos importantes a considerar en la integración económica regional basada en el mercado, a saber: intercambios de mercancías y servicios (exportaciones e importaciones); movimiento de capital, y migración de mano de obra. En lo sucesivo, quisiéramos examinar algunos de los rasgos que marcan el primer flujo, esto es, el comercio.

Actualmente, en cada uno de los tres flujos mencionados existen tres regiones céntricas —grupos de países en América, Europa y Asia oriental y sudoriental. La actividad en estas áreas domina las cifras de la economía global y tiene fuertes influencias en los países del resto del mundo (aunque por sí mismas no determinen el desempeño económico de la totalidad de los países).

Para comparar el tamaño relativo de las tres regiones en términos comerciales, adoptemos el grupo de los tres americanos —México, Estados Unidos y Canadá— como modelo de medición. Las participaciones porcentuales respectivas en los tres elementos combinados son como sigue:

- I) Producto interno bruto combinado (1987): México 2.8%, Canadá 7.5%, Estados Unidos 89.7 por ciento.
- II) Valor agregado en manufacturas combinado (1986): México 3.5%, Canadá 7.1%, Estados Unidos 90.1 por ciento.
- III) Valor de exportaciones combinado (1987):

4. Ver, Lester Thurow, "Must We Manage Trade?", en *World Link*, Foro Económico Mundial, MITI, junio 1989; Rudiger W. Dornbusch, James Poterba y Lawrence Summers, *The Case for Manufacturing in America's Future*, Rochester, Nueva York, Eastman Kodak, 1988, y Rudiger W. Dornbusch, Paul Krugman, Yung Chul Park, *Meeting World Challenges: US Manufacturing in the 1990's*, Rochester, Nueva York, Eastman Kodak, 1989.

3. Peter Druker, "The Futures that Have Already Happened", en *The Economist*, 21 de octubre, 1989, pp. 27-30.

México 5.7%, Canadá 25.4%, Estados Unidos 68.9 por ciento.

Así, México y Canadá, comparados con Estados Unidos, están algo "sobre-industrializados" por el tamaño de su producto y considerablemente más orientados hacia la exportación.

Comparativamente, las cifras de los 11 países industrializados de Europa Occidental y de Europa del sur serían los siguientes:

- I) Producto interno bruto (1987): 93% con respecto al de los americanos.
- II) Valor agregado a la manufactura (1986): 101% con respecto al de los americanos.
- III) Valor de exportación (1987): 299% con respecto al de los americanos.

Así, los europeos están bastante más industrializados en relación con los americanos, y mucho más orientados hacia la exportación. De hecho, Europa tiene una posición dominante en el comercio internacional, con un 45.8% del total de las exportaciones mundiales comparado con el 15% de los americanos (aunque éstos tienen un 21% del total de las importaciones mundiales, 17% de éstas sólo para Estados Unidos). Por supuesto, las diferencias en las exportaciones se dan en parte en función de las disparidades de tamaño: lo que se comercializa internacionalmente entre las economías europeas, mucho más pequeñas, se intercambia internamente en Estados Unidos.

Si comparamos ahora la nueva y rápidamente ascendente región de la Cuenca del Pacífico asiático (11 países), las participaciones son:

- I) Producto bruto (1987): 65% con relación al de los americanos.
- II) Valor agregado en manufactura (1986): 84 por ciento.
- III) Valor de exportaciones (1987): 145 por ciento.⁵

Así, el grupo asiático (dominado por Japón en términos económicos, pero por China en población), con un producto que representa dos tercios del de los americanos, ya sobrepasó 4/5 de la capacidad de manufactura y la mitad en pro-

5. Calculado de los cuadros 3, 6 y 14 en *World Development Report 1989*, Washington, D.C., Banco Mundial, 1989, pp. 168-169, 174-175 y 190-191.

ducción de exportación. Si agregásemos las respectivas tasas de crecimiento⁶ de las tres décadas pasadas, entonces veríamos un notable estrechamiento de la brecha entre los tres grupos, pero especialmente entre los americanos y los asiáticos.

El desempeño asiático está estrechamente relacionado con el hecho —descubierto más por accidente que por intención explícita en los cincuenta— de que la ventaja comparativa de los países industriales más viejos en ciertos sectores de la manufactura estaba en descenso. Las razones de esto no nos conciernen en este momento,⁷ pero Estados Unidos y Gran Bretaña fueron los primeros en sufrir este descenso, e inicialmente Alemania Occidental y Japón fueron los primeros beneficiarios (llevando a la relativa "sobre-industrialización" en ambos, los cuales por mucho tiempo habían sido importadores netos de servicios, situación que ya está cambiando). Pero incluso el espectacular desempeño de Japón fue remplazado por otros cuatro países asiáticos exportadores de artículos manufacturados (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur). Los "Cuatro pequeños tigres" tenían mercados internos mucho más pequeños que Japón y dependieron mucho menos de la demanda doméstica; el comercio mundial fue desde un principio la fuente del crecimiento. Finalmente, otras partes de Asia oriental y sudoriental siguieron el ejemplo en los setenta y ochenta. El increíble crecimiento de China (10.4% anual para el producto interno bruto y 11.7% para las exportaciones entre 1980 y 1987), fue retomado a finales de los ochenta por la India, mucho tiempo estancada (actualmente expandiéndose entre un 6 y 9%). De esta forma, a pesar de los notorios

6. Como una señal de este notable crecimiento, ver el índice del producto nacional bruto per cápita de una selección de países menos desarrollados entre 1950 y 1986 (con Argentina, el más rico de los LDC en 1950, como 100):

	1950	1986
Argentina	100	100
México	62	79
Brasil	41	77
Corea del Sur	16	101
Egipto	22	32
Nigeria	17	27
Kenia	14	13

7. Ver de este autor *The End of the Third World: the Newly Industrializing Countries and the Decline in an Ideology*, Londres, Tauris, 1986; Londres, Penguin, 1987; y Nueva York, Viking, 1988.

problemas de los ochenta, el alto crecimiento en algunos países menos desarrollados no está en ningún modo agotado. El cuadro 1 en el apéndice demuestra el efecto de los cambios en el comercio de manufacturas en los países del grupo OCDE (los países más desarrollados).

La composición de las exportaciones de manufacturas de los menos desarrollados también cambió casi tan radicalmente como el volumen. Se han vuelto cada vez más intensivos en capital y habilidad. A finales de los cincuenta y los sesenta, el comercio fue dominado por los productos de mano de obra intensiva. Pero en los setenta, cuando el descenso de la ventaja comparativa de los países más desarrollados pasó de los bienes en que los precios dependían del costo de la mano de obra a aquellos donde esto era menos real (es decir, afectando la estructura industrial básica), los NICS transformaron las habilidades de su fuerza de trabajo y sus estructuras industriales para explotar este cambio. De paso, éstos fueron forzados a evacuar y reubicar una parte cada vez más grande de su capacidad para producir bienes de mano de obra intensiva. Los países menos desarrollados, más pobres, fueron los beneficiarios; por ejemplo se dice que las firmas de Hong Kong emplean casi dos millones de trabajadores en el sur de China, y también que han abierto plantas en Asia sudoriental y algunas partes de África y el Caribe.

El cambio en el contenido de la habilidad de las exportaciones puede mostrarse así:

Cuadro 9

Composición variable de las exportaciones de los NICS al grupo OCDE manufacturas por nivel de tecnología (cambio porcentual).

Nivel de tecnología	1964	1980	1985
Alta	2.2	21.5	25.0
Media	15.9	18.5	21.6
Baja	81.6	59.8	53.2
Total	100	100	100

FUENTE: Cuadro 2.4 *The Newly Industrializing Countries: Challenge and Opportunity for OCDE Industries*, París, OCDE, 1988 p. 24.

En los ochenta, mientras la participación de la manufactura en el comercio internacional de mercancía se incrementó del 55 al 70% a una tasa anual de 16.5%, las exportaciones de bienes de capital crecieron en un 20% anual (las expor-

taciones de servicios crecieron todavía más rápidamente, para llegar a ser equivalentes a una quinta parte del comercio de mercancías). Algunas de las mercancías clave en este comercio, en el orden de las tasas de crecimiento, fueron equipos de oficina y telecomunicación, vehículos de motor, maquinaria y equipo de transporte. A pesar de la fuerte protección contra la importación de ropa en los países de la OCDE, este comercio, de vital importancia, también se expandió rápidamente en los ochenta (alcanzando un heróico 30% en 1988). Otros productos clave incluyeron los artículos del hogar y los químicos.

Los NICS asiáticos se expandieron rápidamente en el campo de los bienes de capital. El 60% de las exportaciones en este sector pertenece al subsector de más rápido crecimiento: equipos de oficina y de telecomunicaciones (comparado al 30% para el grupo OCDE). Este es uno de los factores detrás de sus altas tasas de crecimiento en los ochenta.

México

a) Exportaciones de manufacturas

Por su proximidad a un país que es el mercado más grande del mundo, a la vez que ha experimentado una de las más grandes caídas de la ventaja comparativa en algunos sectores de la manufactura, México ha tenido que luchar muy duro para evitar la tendencia al crecimiento en las exportaciones de manufacturas, particularmente porque es uno de los países de ingreso medio mejor ubicados en términos de la estructura industrial existente para explotar esta tendencia. En la última mitad de los sesenta, México empezó a expandir rápidamente sus exportaciones de manufacturas a Estados Unidos. Para 1970, había llevado la participación de este grupo de exportaciones a un 31% del total, y hasta un 51% para 1975 (ver cuadro 10 en el apéndice). Así, la tendencia hacia la integración internacional de la manufactura ya se estaba desarrollando velozmente entre México y Estados Unidos a principios de los setenta.

Sin embargo, la preferencia del gobierno mexicano no iba en esta dirección; más bien, se ponía énfasis en cuestiones de independencia económica más que de interdependencia; industrialización con base en el mercado interno más que en la demanda internacional (aunque las estrategias de sustitución de importaciones podían

ser siempre trastocadas por condiciones de mercado desfavorables que operaban a lo largo de la frontera abierta con el norte). Las exportaciones de manufacturas aparentemente crecieron por descuido. La dirigencia política mexicana en los setenta no apareció registrar el proceso de aprendizaje que tenía lugar en otros países en desarrollo que entendieron que la "dependencia" era un proceso de dos vías, pues la dependencia de los importadores de la oferta extranjera también era la dependencia de la oferta extranjera frente a los importadores nacionales. Las plantas de una compañía con registro estadounidense en México eran más un rehén del gobierno mexicano que instrumento del gobierno de Estados Unidos, y la migración mexicana hacia el norte podría ser vista de igual forma como la dependencia mexicana del mercado laboral de Estados Unidos o como la reapropiación por parte de México de una parte de dicho país. De hecho, pensar en relaciones económicas predominantemente en términos de guerra pudo haber sido relevante en periodos pasados (particularmente durante el apogeo del imperialismo político y durante los años de entreguerras), pero hoy parece cada vez más obsoleto: es una politización prematura, así como una ingenua simplificación de relaciones determinadas a menudo fuera del dominio del control gubernamental. Lo que detuvo el proceso de integración técnica de México con la economía de manufacturas del norte —y de hecho lo invirtió— fue, como es bien sabido, el descubrimiento de importantes reservas de petróleo. Las exportaciones de petróleo (y los préstamos tomados con base en las exportaciones potenciales de petróleo a un precio cada vez más alto) proporcionaron las bases para los nuevos bríos de la industrialización nacional sobre una base independiente. En este sentido, José López Portillo, ex presidente de México, fue el último de los cardenistas. Sin embargo, en términos contemporáneos, el significado de esta versión de nacionalismo económico se ha transformado pues sólo era posible con el aumento de las importaciones (particularmente de Estados Unidos) y la creciente dependencia de las exportaciones de materias primas, predominantemente petróleo. De esta forma, en términos de exportación, México retrocedió al tiempo que incrementó enormemente la vulnerabilidad de su economía ante la concatenación de circunstancias que cerró el boom en 1982.

Después de 1982, como es de todos conocido, la necesidad de cubrir la deuda y el largo boom en Estados Unidos, empujaron violentamente a la economía mexicana hacia el lado opuesto, retomando el patrón que existía antes de 1975. En los ochenta, la exportación de manufacturas de México se ha expandido en términos de volumen en un heroico 79%. El cuadro 10 presenta la historia en términos de participaciones sectoriales en las exportaciones de México a Estados Unidos —con la caída de las manufacturas de un 51% en 1975 a un 28% en 1980, y el alza posterior a un 61% en 1987 (claro que parte, pero sólo parte, de este cambio es falso en términos de volumen, porque los setenta experimentaron altos precios de materias primas, los ochenta precios estancados o en descenso). En la segunda mitad del cuadro se presenta una selección de subsectores de las exportaciones de manufacturas para mostrar tanto los efectos de la crisis como el creciente contenido de habilidad de las exportaciones. Las exportaciones de maquinaria, por ejemplo, cayeron de un 48% del total de las exportaciones de manufacturas en 1975 a un 5.3% en 1980, y después volvieron a un 50% en 1985; la maquinaria eléctrica pasó de 35% a 4.2% y después a 32 por ciento. También hay corrientes desviadas, mercancías que no siguieron la misma tendencia. Además, si tomamos la ropa como un sustituto de la producción de mano de obra intensiva, ésta muestra una disminución estable en la participación (de 12% en 1975 a 4.3% en 1987), reflejando tal vez el proceso que afecta a los NICS asiáticos de una pérdida continua de ventaja comparativa ante países más pobres.

La creciente sofisticación técnica e intensidad de capital de las exportaciones de manufactura de México se muestra en los subsectores de más rápido crecimiento. Así, la participación de los instrumentos científicos pasó de 0.9% a 2.6% entre 1970 y 1987; las computadoras de 0.6% a 1.2%; los motores de avión de 0 a 7.7%, etcétera.

El cuadro 11 muestra el otro lado de la moneda, es decir, las importaciones de México provenientes de Estados Unidos. En el periodo del boom, de 1975 a 1980, las importaciones de manufactura de México aumentaron en un 289%, pero en gran parte ésta iría a cubrir un rápido crecimiento del consumo más que a aumentar la producción. Después de 1982, la creciente sofisticación de las exportaciones de México requirió de una

creciente sofisticación de sus importaciones, pero esto no puede ser demostrado en estas cifras por los problemas de totalización. Sin embargo, las cifras de las importaciones también muestran que parte del costo del énfasis puesto en la industrialización ha sido un descuido de la agricultura, particularmente en la oferta de alimentos básicos. En este campo la ventaja comparativa de Estados Unidos es fuerte, y se refleja en la importación por parte de México de unos 12 millones de toneladas de granos en 1989.

De esta forma, en los ochenta México ha experimentado un prodigioso crecimiento en las exportaciones de manufacturas al mismo tiempo que ha aumentado su sofisticación técnica. Esto lo ha logrado explotando el gran crecimiento del mercado norteamericano de la misma forma en que lo han hecho los NICS asiáticos. A mediados de los ochenta, Estados Unidos estaba importando un tercio de la producción de los países menos desarrollados y 70% de las exportaciones de manufacturas de éstos. Mientras el desplome repentinamente mostró la debilidad de la manufactura en Gran Bretaña (el 17% de su capacidad industrial fue cerrado de 1979-1980), fue el boom el que reveló lo mismo en Estados Unidos. La capacidad industrial fue incapaz de satisfacer el crecimiento de la demanda final, y de hecho fue incapaz de producir el producto interno total sin elevar el volumen de componentes importados. Las importaciones de manufactura en este momento son casi equivalentes a un tercio de la producción de éstas. Sin embargo, en esas importantes áreas donde la manufactura de Estados Unidos mantiene su ventaja, existe un crecimiento continuo (y las exportaciones de manufactura equivalen a un quinto de la producción total; Estados Unidos se mantiene, por supuesto, como el segundo país exportador más grande del mundo después de Alemania Federal).

El papel de México en la economía de Estados Unidos es exagerado porque su frontera norte corre a lo largo de dos regiones, las cuales son dos de las que registran las tasas de crecimiento económico más altas del país a mediano plazo: California y Texas. California, con 13% del ingreso nacional de Estados Unidos (si fuera un país independiente tendría el séptimo producto interno más grande del mundo), ha experimentado una continua y rápida expansión en los ochenta. En un índice de 1982 = 100, el producto interno del estado llegó a 140 para 1988, y habría cruza-

do la marca de los 150 en 1989. Con la asistencia vital de inmigrantes legales e ilegales de México *El Gran Los Ángeles* se ha convertido en una de las áreas de manufactura más grandes en Estados Unidos. Los inmigrantes han desempeñado un papel crucial en el aumento del empleo y el ingreso norteamericano.⁸

La totalización de los artículos de comercio, como se observó anteriormente, no nos permite identificar con mucha claridad los diferentes patrones de especialización entre Estados Unidos y México (la ilusión estadística es que están intercambiando las mismas cosas, por ejemplo "maquinaria"). Esto oscurece la integración técnica que está teniendo lugar, de forma que no podemos ver fácilmente las entradas en México de los productos estadounidenses, ni viceversa. Sin embargo, esto puede observarse parcialmente en el crecimiento de las maquiladoras, que en parte están dedicadas a la participación en procesos mancomunados de producción. Aquí el empleo ha aumentado de 123 mil plazas en 1982 a casi 400 mil en 1989 (actualmente es igual al 15% del empleo en manufactura de México y, con una acelerada tasa de crecimiento, está inclinando el balance regional del país hacia el norte). Su contribución a las ganancias externas de México ha aumentado de 2.5 a 5.3% (1970 a 1986). Además, en contra de los temores expresados antes, la naturaleza de las operaciones involucradas se ha vuelto cada vez más sofisticada. Está menos dominada por las operaciones de mano de obra intensiva de pequeñas compañías de registro estadounidense, y más —generalmente para conveniencia de la ventaja comparativa mexicana— por operaciones mayores, con un nivel medio de habilidad y una diversidad más amplia de propiedad. Ahora México no puede competir con los países más pobres en bajos salarios. El otro lado de la imagen aquí son las importaciones de Estados Unidos bajo los aranceles 806.00 y 807.30, que ya examinamos (ver cuadro 3).

Pero como se muestra en el cuadro 2 del apéndice, la participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México tiende a declinar a largo plazo, desde su punto más alto de 88% durante la segunda guerra mundial a un mínimo de 56% en 1982 (pero 65% en 1988). Posible-

8. Kevin F. McCarthy y R. Burciaga Valdez, *Current and Future Effects of Mexican Immigration in California*, Santa Mónica, California, Roundtable, Rand (R-3365-CR), mayo 1986.

mente esto refleje el papel del petróleo en las exportaciones de México —mientras mayor es, mayor la diversidad de plazas—. La participación de México en el comercio de Estados Unidos es mucho menor —2.3% en 1940, 6.4% en 1982 y 4.9% en 1986— pero lo suficientemente grande como para que México sea el tercer socio más grande de Estados Unidos después de Canadá (23.6%) y Japón. No obstante, la asimetría de la relación en términos comerciales incrementa la vulnerabilidad de México frente al proteccionismo estadounidense.

La diversificación de México fuera de Estados Unidos ha resultado en un incremento del comercio con otros miembros de la OCDE, particularmente Europa y Japón, pero no con los países de rápido crecimiento de Asia oriental y sudoriental. Fue en 1988 cuando el 6% de las exportaciones de México llegaron a Japón y más del 10% a Europa. Las exportaciones a ocho de los países de alto crecimiento de la Cuenca del Pacífico asiático (excluyendo Japón) totalizaron sólo 1.6% del total de las exportaciones de 1986 y 1987.⁹

b) Inversión extranjera directa y migración

El comercio de mercancías es sólo parte de las importantes ventajas que México obtiene (pero que no siempre ha obtenido) de su proximidad con Estados Unidos. También existe comercio ilegal que, por razones obvias, es difícil de cuantificar. El rango de las estimaciones de las actividades económicas no registradas de México varía de un 26% del producto interno bruto por el Centro de Estudios del Sector Privado (aunque excluye las remesas de Estados Unidos, la evasión de impuestos y las entradas por narcóticos) a un 50% por la Confederación de Cámaras Industriales.

El comercio de servicios también es de creciente importancia. El turismo, cuyo objetivo es incrementarse en cerca de un 10% anual hasta 1994, es un generador de ingresos clave¹⁰ Todavía tiende a ser dominado por los estadounidenses, aunque existen áreas de demanda de crecimiento más rápido. Por ejemplo, el alto valor de las ganancias del dólar japonés —al igual que el de otros países asiáticos— está llevando a con-

vertir a los japoneses en una mejor fuente de turismo. En los cinco años que terminan en 1992, se estima que los turistas japoneses gastarán 55 mil millones de dólares estadounidenses, la mayor parte en Asia.

Las maquiladoras también podrían empezar a atraer actividades de servicios. Por ejemplo, se rumora que algunas funciones de procesamiento de bancos de datos y líneas aéreas podrían reubicarse en el sur de la frontera en áreas aduanales, y este podría ser el comienzo de un mayor movimiento de programación de *software* hacia México, para compañías en el norte (India y posiblemente otros países menos desarrollados son competitivos en este campo). A partir de una observación casual, los servicios médicos mexicanos podrían ser de gran importancia para satisfacer el considerable aumento en la demanda de ancianos americanos que pasan el invierno en el lado norte de la frontera. Como exportación, éstos tienen gran potencial ya que los servicios médicos estadounidenses son notablemente caros, y en México resultan mucho más baratos (invirtiendo el proceso mediante el cual los mexicanos ricos van a Estados Unidos para tratamiento médico). Tal vez en el futuro, la frontera verá líneas de hospitales a lo largo del lado mexicano (con casas de retiro anexas), tal vez con servicios de ambulancias de emergencia capaces de recoger pacientes en localidades interiores muy alejadas de la frontera. La paradoja de México proporcionando los medios para salvar vidas estadounidenses asombraría a las generaciones pasadas del país, pero simbolizaría la llegada de México al estadio de gran potencia.

De esta forma, en el futuro y dependiendo de un marco político propicio, México podría esperar ver un flujo creciente de capital de Asia para establecer plantas con el fin de abastecer no sólo a Estados Unidos, sino también a Japón y otras partes del mundo, de manufacturas técnicamente sofisticadas en el mediano plazo.

c) Relaciones México-Estados Unidos

Estados Unidos ya es dependiente de México en varias formas, y esa dependencia podría incrementarse por varias razones. Una —la más obvia— yace en la demografía. La población norteamericana está envejeciendo y el grupo de jóvenes se está contrayendo mientras que cerca del 80% de los casi 85 millones de mexicanos está

9. Ver fuente del cuadro 3.

10. *estadísticas del comercio exterior de México, información preliminar*, enero-diciembre, 1987, vol. 12, 1988, p. 28.

por debajo de los 40 años de edad. Si la migración es de estadounidenses y sus capitales hacia el sur, o de mexicanos y sus exportaciones al norte, la respuesta a este desequilibrio es, en parte, una opción abierta al gobierno mexicano; es una señal del considerable aumento en el relativo poder de México en la relación. O también, si la liberalización de la agricultura emana de Uruguay o de próximas rondas de negociación, es posible que los productos agrícolas norteamericanos caigan en una competencia más feroz con las importaciones. De nuevo, el abastecimiento de mano de obra por parte de México, y particularmente de trabajadores no calificados, será crucial en este aspecto, ya sea que trabajen la tierra en México o en Estados Unidos.

En el pasado las oportunidades eran mucho más limitadas y escasas, pero ahora la ventaja parece estar del lado de México. Explotar la relación económica con Estados Unidos y al mismo tiempo diversificar sus relaciones fuera de ese país sólo es posible con el crecimiento. Esto también se requiere para mitigar algunas de las condiciones más molestas de la relación con el norte, como la cruel hipocresía del movimiento de mano de obra a través de la frontera. Es posible que esto sólo se pueda lograr concediendo el libre movimiento de capital, pero el comercio mexicano ya es lo suficientemente fuerte como para no requerir el capullo de la protección y dar la bienvenida a los perfeccionamientos técnicos del extranjero.

Este argumento se plantea sobre el supuesto de una integración continua del capitalismo mundial y la emergencia de una economía global única. El proceso ya está demasiado avanzado, pensamos, para que los gobiernos de los países más desarrollados lo detengan o lo inviertan. La producción interna es cada vez más dependiente de las importaciones. Por supuesto que estos gobiernos continuarán usando su mayor poder en el sistema para buscar ganar ventajas intimidando y violando las supuestas leyes del libre comercio (como con el Acuerdo Multifibras), pero incluso entonces están obligados a aceptar el proceso principal que está teniendo lugar.

De esta forma, el mundo emergente ofrece, en nuestra opinión, sorprendentes oportunidades para un renovado y rápido crecimiento económico de México. Este ensayo ha puesto énfasis en el potencial, ya que tanto se ha escrito sobre los obstáculos del crecimiento y los seve-

ros problemas del país —desde la deuda, las altas tasas de interés y los bajos precios del petróleo, hasta la desigual distribución del ingreso, la corrupción, la contaminación y la tenaz persistencia de la pobreza. Sólo algunos de estos problemas serán mejorados por el crecimiento, y otros indudablemente se empeorarán. Pero en la larga lucha para emplear a todos los que necesitan trabajo en niveles de productividad capaces de sostener ingresos tolerables, el que México se convierta en una importante potencia manufacturera es un paso hacia adelante. Además, son las altas tasas de crecimiento económico, más que la pobreza, las que apoyan el cambio social radical —como se demostró en las explosiones de las revueltas en Corea del Sur en 1987 y 1988 (o la del abril de 1989 en China). Pero el proceso de cambio social radical en condiciones de rápido crecimiento de ingresos y productos es la revolución de la esperanza, no la rebelión de la desesperación.

III. CONCLUSIONES

Hasta el momento la Cuenca del Pacífico ha sido considerada como un fenómeno casi totalmente asiático —ya sea como un marco regional para los intereses de Estados Unidos en Asia oriental y sudoriental o para los más amplios intereses regionales de Japón. La participación de México ha sido escasa. México no es miembro de las nuevas iniciativas australianas o japonesas en este campo. Su participación en el comercio transpacífico y en los movimientos de capital es pequeña, y no hay migración. Existe el peligro de que se considere a México simplemente como una dependencia de Norteamérica en las relaciones emergentes, y pueda perder oportunidades para una mayor diversificación económica.

Al igual que los NICS de Asia oriental y sudoriental, y los ASEAN (con Singapur como miembro de ambos), México tiene el interés de detener la influencia de una gran potencia mediante la relación con la otra, y de balancear la dominación de ambas potencias diversificando sus relaciones económicas y políticas. Sin embargo, México también compite con los NICS, particularmente en el mercado de Estados Unidos y, sin duda alguna, en el futuro, en el mercado japonés. No obstante, a un nivel individual también hay áreas de especialización en crecimiento (como las hay entre los países más desarrollados) en el nivel

medio de producción de habilidad y capital intensivos que proporcionarían las bases para los movimientos de capital y de comercio entre México y los dos NICS más grandes, Corea y Taiwán. El acceso de México al mercado y a la tecnología de Estados Unidos también lo convierte en un lugar atractivo para la manufactura coreana y taiwanesa, así como la proximidad de Corea y Taiwán con Japón puede ofrecer los lugares atractivos para la producción de México en el extranjero para el mercado japonés. Empresas mancomunadas mexicano-coreanas podrían ser una

forma institucional útil en este caso. México también tiene áreas de conocimiento especializado que podrían ser importantes en Asia, en la industria petrolera para Indonesia, por ejemplo (en el pasado la semilla híbrida mexicana transformó la producción de granos en gran parte de Asia).

En suma, mientras México necesita continuar explotando al máximo su relación con el mercado de Estados Unidos, también tiene el interés de una diversificación política y económica, tanto en Japón como en los países de los grupos NICS y ANSEA.

Apéndice

Cuadro 10

a) Participación sectorial en las exportaciones de México a Estados Unidos (porcentaje), años seleccionados *

Sector	1970	1975	1980	1985	1987
Productos alimenticios	47.8	21.2	11.3	9.1	11.7
Materias primas	10.7	10.0	5.0	4.2	3.9
Combustibles	5.0	12.1	52.9	41.5	19.4
Manufacturas	30.7	50.7	28.4	42.3	61.2
Otros	5.8	6.0	2.4	2.9	3.8
Totales	100	100	100	100	100

b) Participaciones variables de artículos escogidos en las exportaciones de México a Estados Unidos, años seleccionados *

Artículo	1970	1975	1980	1985	1987
1. Químicos	47.8	21.2	11.3	9.1	11.7
2. Artículos semiacabados	25.9	14.3	12.1	11.5	13.0
a) Manufacturas en metal acero	6.7	1.6	0.9	1.3	1.6
3. Maquinaria	33.9	48.4	5.3	51.8	46.9
a) motores	2.9	2.6	1.8	11.1	8.1
b) Maquinaria eléctrica	23.5	35.0	4.2	31.8	28.5
Maquinaria eléctrica distrib.	4.2	6.5	9.3	9.0	8.4
Equipos de telecomunicación	6.9	15.0	19.3	9.1	6.4
Transistores	9.3	8.3	3.9	2.8	2.5
c) Maquinaria industrial pesada	0.3	1.9	2.2	0.8	1.0
d) Maquinaria comercial	5.3	5.2	2.5	3.7	3.8
e) Instrumental científico	0.9	1.6	2.7	2.3	2.6
4. Transporte	3.5	7.1	5.5	10.4	16.4
a) Vehículos de carga	2.4	5.3	5.4	10.2	16.2
b) Refacciones	2.5	4.7	5.1	5.8	5.2
5. Bienes de consumo	4.6	1.3	1.4	6.9	7.4
a) Artículos eléctricos de consumo					
b) Ropa	9.8	11.7	8.3	4.5	4.3

* Estos son sólo una minoría de subsectores escogidos de algunos de los productos que las constituyen. Por lo tanto no suman 100.

FUENTE: Calculado con base en cifras absolutas del Directorio de Inteligencia (Agencia Central de Inteligencia, CIA), *OECD Trade with Mexico and Central America* y Gobierno de Estados Unidos, Washington, D.C., enero, 1989, cuadro 14, pp. 53-56.

Cuadro 11

a) Importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos, participación porcentual por sector por años escogidos

Sector	1970	1975	1980	1985	1987
Productos alimenticios	8.6	11.0	16.2	9.9	7.2
Materias primas	8.0	6.6	5.2	5.5	5.4
Combustibles	4.1	4.2	2.3	4.3	3.5
Manufacturas	74.8	74.4	74.1	77.1	80.0
Otros	4.5	3.7	2.2	3.2	3.9
Total	100	100	100	100	100

b) Participación porcentual de artículos escogidos de las importaciones de manufactura de México, años escogidos *

Artículos	1970	1975	1980	1985	1987
1. Químicos	13.4	13.4	13.7	13.5	11.8
2. Semiacabados	13.3	13.2	18.0	12.8	14.5
a) Manufacturas en metal	5.8	6.6	10.4	4.0	4.3
3. Maquinaria	42.9	40.6	40.5	46.4	49.1
a) Maquinaria eléctrica	11.3	12.1	9.7	19.5	23.3
b) Maquinaria pesada	1.2	9.3	10.6	7.0	6.2
c) Maquinaria comercial	2.7	2.4	2.4	4.7	4.6
4. Transporte	19.4	21.2	18.5	17.3	15.2
5. Bienes de consumo	11.0	11.5	9.5	10.0	10.2

* Se omiten numerosos artículos, por lo que el total no suma 100.

FUENTE: *ibid.*, calculado con base en el cuadro 13, pp. 49-52.