PRESENTACION

México ha crecido a un ritmo anual del 5,6 por 100 desde la «crisis del tequila» de 1995. Este buen resultado económico no hubiera sido posible sin el fuerte crecimiento de su principal socio comercial, Estados Unidos. Pero tampoco lo hubiera sido sin las intensas reformas que se han ido produciendo en la economía mexicana: los mercados se han abierto a la competencia, las empresas han mejorado su eficiencia, el sector bancario ha proseguido el largo proceso de saneamiento financiero y la deuda externa ha dejado de ser un problema.

En efecto, desde el abandono del modelo de sustitución de importaciones en los años ochenta, México ha ido abriéndose al exterior. Las exportaciones e importaciones de bienes y servicios alcanzan el 65 por 100 del PIB, un grado de apertura equiparable al de España, por poner un ejemplo. Por otra parte, el petróleo ha dejado de ser el principal capítulo exportador, que ahora ocupan las manufacturas electrónicas, textiles, de automoción y maquinaria.

Las relaciones bilaterales de España con México auguran una intensificación del comercio en los próximos años, a medida que se vaya aplicando plenamente el acuerdo suscrito con la UE en 1997. Así, si en 1995 México era el destino del 0,61 por 100 de las exportaciones de bienes españolas, en los tres primeros trimestres de 2001 ya ocupaba el 1,5 por 100 del total. Y ello, a pesar de la posible desviación de comercio que puede haberse producido a favor de Estados Unidos, a medida que se iban explotando las ventajas del acuerdo de libre comercio de América del Norte.

No obstante, este proceso de crecimiento y apertura no está exento de puntos débiles: el crecimiento económico de estos últimos años no ha ido acompañado de una mayor equidistribución de la renta, el desarrollo industrial se concentra geográficamente en la frontera Norte con EE UU y la concentración comercial de las exportaciones es tal vez excesiva. Pero no cabe duda de que México ha ido convirtiéndose en algo más que un «país emergente». Hoy es una potencia económica, miembro de la OCDE, con un sector exterior solvente y una moneda estable por la confianza de la que goza en los mercados; aspectos, todos estos, que son objeto de análisis en el presenta número de ***Información Comercial Española.***

El volumen se abre con un artículo en el que **Enrique Palazuelos** analiza la permanente restricción exterior a la que ha tenido que hacer frente México para encontrar una senda de crecimiento sostenido. Las sucesivas crisis externas de 1975, 1982, 1986 y 1994 han lastrado recurrentemente el crecimiento del páis. El modelo de sustitución de importaciones sólo fue abandonado definitivamente a finales de los años ochenta, adaptándose desde entonces un nuevo modelo de crecimiento orientado hacia el exterior. En el nuevo modelo

de crecimiento, las exportaciones de manufacturas ganan peso, se desarrolla la actividad de la maquila y se eliminan progresivamente las restricciones que pesaban sobre las importaciones de bienes de capital. Las reformas externas se completan con otras de ámbito interno: liberalización de los tipos de interés, autonomía de la autoridad monetaria y privatización de las empresas públicas, especialmente de los bancos que habían sido nacionalizados durante la crisis de la deuda iniciada en 1982. El nuevo modelo no estaba exento de riesgos. La estrategia antiinflacionista basada en el mantenimiento de una paridad frente al dólar no podía aguantar el diferencial de inflación acumulado frente a Estados Unidos, ni las fuertes presiones inflacionistas generadas por la entradas de capitales a corto plazo. La devaluación de 1994 (conocida como el «tequilazo»), resultó inevitable. Desde entonces, el ajuste salarial y presupuestario han permitido aprovechar una coyuntura internacional favorable. El autor finaliza con el análisis de los puntos débiles del último sexenio de crecimiento: excesiva concentración de las exportaciones en el mercado estadounidense, dualidad entre maquiladoras y el resto del sector industrial, déficit comercial estructural, estrechez de la recaudación fiscal y apreciación acumulada del peso en estos últimos años.

Un aspecto clave para entender la economía mexicana, como la del resto de Iberoamérica, es el de la distribución de la renta. **Gerardo Fujii Gambero** ofrece un interesante análisis de por qué la liberalización comercial no ha conducido a una mayor equidistribución de la renta en México. Las teorías clásicas del comercio internacional (Hecksher-Ohlin, Stolper-Samuelson) propugnan que la apertura comercial favorecerá la remuneración relativa del sector exportador, en este caso, el sector intensivo en empleo poco cualificado. En México, aunque la liberalización ha creado mucho empleo en la industria maquiladora, no se observa una mejora en la distribución de la renta, sino un empeoramiento respecto de los años ochenta. Las dos posibles causas que explicarían la desviación respecto al modelo teórico neoclásico serían el enorme excedente de fuerza de trabajo (que impide la reducción de la brecha entre salarios de empleos no cualificados y cualificados), y el mantenimiento de los diferenciales de productividad entre la industria exportadora, mucho más productiva, y el resto de la industria.

Alejandro Alvarez Béjar y **Sandra Martínez Aguilar** ahondan en el análisis del sector exterior mexicano al estudiar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El TLCAN fue concebido como parte de una estrategia de apertura al exterior y de reformas internas. El acuerdo contiene medidas comerciales, de inversión, de reglas de la propiedad intelectual y mecanismos para la resolución de conflictos.

Como se ha señalado en numerosas ocasiones, en el TLCAN pesan casi más las disposiciones sobre inversiones que las comerciales: el principio de trato nacional, el de nación más favorecida y la obligación de indemnización en caso de expropiación han creado un ambiente favorable a la inversión directa, ampliamente aprovechado por las empresas manufacturas de Estados Unidos. Por su parte, el sector energético fue excluido del

acuerdo por interés de México. El patrón de especialización comercial también se ha modificado sustancialmente desde el Tratado: ahora México está más concentrado en manufacturas (automóviles de gama media, componentes, electrónica, productos químicos y también textiles), predominando el comercio de tipo intra-industrial e intra-empresa. Lamentan los autores, por último, que el TLCAN no haya supuesto una ganancia de capacidad adquisitiva de los trabajadores.

Por su parte, **Luis Fernando Lobejón Herrero** escribe sobre los efectos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (conocido como Acuerdo Global) y el Acuerdo Interino firmados el 8 de diciembre de 1997 entre México y la Unión Europea. Estos acuerdos se enmarcan dentro de la «cuarta generación de acuerdos comerciales» suscritos entre la Unión Europea y los países iberoamericanos, como también lo son el acuerdo con Mercosur (1995) y el de Chile (1996). Para México supone un paso más en su inserción internacional y una forma de compensar su elevada concentración comercial en Estados Unidos. El acuerdo refuerza los mecanismos de diálogo político, establece una «cláusula democrática» y mejora los instrumentos de cooperación. En materia comercial, el plazo de liberalización de mercancías, regulado por el Acuerdo Interino, se fijó en un máximo de diez años, aunque la aplicación está siendo más rápida, con la finalidad de colocar a los productos europeos dentro de la llamada «paridad NAFTA» antes de 2003, fecha en la que se agota el plazo de liberalización fijado por este último tratado.

Eugenia Correa realiza un recorrido histórico sobre el proceso de inserción de México en los mercados financieros internacionales desde los años setenta, fijándose en especial en la evolución de la inversión en cartera y en la paulatina consolidación de México como un «mercado emergente» en la captación de ahorro internacional, a medida que el sector privado iba desarrollando nuevos instrumentos financieros. Este desarrollo financiero, aun necesario, ha estado en el origen de las crisis de 1982 y 1995, al haberse producido un desequilibrio entre la capacidad de ahorro de la nación y sus pasivos exteriores. Las causas de la crisis de 1995 son básicamente, según la autora, la rápida eliminación del coeficiente legal de caja, la precipitada privatización del sistema bancario previamente nacionalizado en 1982, la apreciación excesiva del peso como estrategia antiinflacionista y la apertura del sistema bancario al capital extranjero regulada en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.

El artículo de **Angel Vilariño Sanz** analiza la presencia de los bancos españoles en México. La banca española invierte masivamente en México a partir de la crisis de 1995, coincidiendo con el período de saneamiento bancario a que dio lugar. Los dos grandes grupos bancarios españoles realizan entonces importantes compras de banco mexicanos, que les han llevado a detentar una cuota del 41 por 100 en activos bancarios, superior a la que tienen en el mercado español. De hecho, la banca mexicana está altamente concentrada: los cuatro primeros bancos mantienen una cuota del 83 por 100. La presencia de capitales

extranjeros en el sector es, igualmente, muy elevada. El autor analiza el margen financiero, coste de financiación, red de oficinas y los ratios de rentabilidad de los principales grupos bancarios que operan en México. Por último, analiza las causas que han llevado a los bancos a invertir en México: la desregulación de la economía española, la madurez del mercado español y la necesidad de adquirir un tamaño mínimo en el marco de la UEM. Esta estrategia de inversión ofrece numerosas oportunidades en forma de altos márgenes y diversificación del riesgo pero también está sujeta a las incertidumbres de la economía mexicana y de su sistema de supervisión financiero.

El petróleo fue hasta los años noventa el principal sector exportador mexicano, con un peso máximo de casi el 70 por 100 en 1985. En el año 2000, esta participación se había reducido al 14 por 100. **Sarahí Angeles Cornejo** lo analiza desde la nacionalización de la industria con la creación de PEMEX en 1938. Así, se distinguen tres grandes fases en la gestión de este importante recurso. Hasta la primera crisis del petróleo se observa una paulatina reducción de las actividades de prospección de nuevos yacimientos, hasta tal punto que México se convertiría en importador neto de petróleo. El auge de los precios y el interés de Estados Unidos por diversificar sus fuentes de producción provocaron la denominada «petrolización» de la economía. PEMEX paso a ser la principal fuente de ingresos de divisas que alimentaba el presupuesto público, no sólo por sus exportaciones, sino por la facilidad con la que captaba recursos financieros en los mercados internacionales. De esta forma, paradójicamente, en lugar de servir como alivio para la difícil situación externa de México, el sector energético contribuyó a aumentar la deuda externa mexicana. Para hacer frente a esta excesiva dependencia del petróleo se inició una última fase de *reforma liberal*, en la que, aun manteniendo la titularidad pública, se introducen criterios de mercado en la gestión de PEMEX.

Rodolfo García Zamora analiza la contribución del sector ensamblador desde sus orígenes en en 1965 bajo el Programa de Industria Maquiladora de Exportación. Observa las ventajas del mismo en términos de exportaciones y creación de empleo. En 1999, el sector maquilador estaba formado por más de 3.300 plantas productivas que daban empleo a más de 1.100.000 trabajadores, constituyendo el principal sector exportador de la economía. Aunque se observa una creciente intensidad tecnológica y de capital, así como una menor concentración geográfica, la maquila ha sido objeto de críticas contribuir a crear «enclaves» sin eslabonamientos hacia atrás. Es necesario, por tanto, proseguir con las políticas de apoyo a las empresas suministradoras nacionales, a la formación de *joint-ventures* de capital mixto y a las actividades de I+D ligadas a la maquila.

Por último, **Gregorio Vidal**, realiza un recorrido por la historia reciente de las grandes empresas que operan en México. Se centra en el proceso de saneamiento financiero apoyado por el Gobierno, así como en las numerosas privatizaciones que se que se han registrado en diferentes sectores.

Tribuna de Economía

El interés por evaluar la calidad científica de las contribuciones realizadas por profesores, investigadores e instituciones españolas a la ciencia económica está dando lugar a que proliferen los estudios sobre esta cuestión y, dentro de ellos, ocupa un lugar destacado la elaboración de ránkings de las revistas económicas publicadas en nuestro país, en la medida en que éstas son el vehículo para la difusión de dicha producción científica. Para la elaboración de las bases de datos de las que se extraen estos ránkings, y dependiendo de los aspectos concretos que se desee valorar, se utilizan básicamente dos métodos: las encuestas realizadas a un panel de expertos y el empleo de indicadores bibliométricos, como son el número de artículos publicados, los índices de impacto, etcétera. No es propósito de ***ICE*** entrar a valorar las bondades o defectos de éstos, o de otros métodos destinados a medir la calidad de las revistas, sino ofrecer a los lectores trabajos que puedan aportar información de interés sobre el tema. Es éste el caso de los dos artículos que se ofrecen en la sección *Tribuna de Economía* y que, como es norma de la revista, han sido sometidos a evaluación externa anónima.

El primero de ellos, «Valoración y preferencia de las revistas académicas de marketing: una aplicación del análisis conjunto», cuyos autores son **Julio Cerviño**, **Ignacio Cruz Roche** y **Mónica Suárez**, comienza analizando los diferentes procedimientos de evaluación de las revistas científicas y su importancia para valorar los *curricula* de los investigadores. Seguidamente, y mediante una encuesta dirigida a los profesores del área de Comercialización e Investigación de Mercados, se establece un ránking de revistas nacionales y extranjeras más valoradas para publicar los resultados de las investigaciones efectuadas en dicho campo. A partir de esa información, se realiza un experimento por el que los profesores participantes en la encuesta ordenan sus preferencias frente a un conjunto de *curricula* integrados por publicaciones en distintas revistas. Mediante la aplicación de la técnica del análisis conjunto es posible establecer una función de preferencia global e individual de cada uno de los profesores integrantes de la muestra, lo que permite cuantificar la importancia que tiene publicar en cada revista seleccionada a la hora de valorar los *curricula* investigadores. A partir de los datos individualizados, y mediante un análisis *cluster* o de grupos, se establecen los diferentes segmentos en que se pueden agrupar los diferentes profesores que han contestado la encuesta, así como las características que definen los citados segmentos.

Por su parte, **Jordi Pons Novell** y **Daniel Tirado Fabregat** proponen en su trabajo un índice de impacto de las revistas españolas basado en el número de ocasiones en que, a lo largo de 1998, han sido citados los trabajos publicados en el período 1993-1997, en un grupo de revistas seleccionadas. Los resultados obtenidos permiten disponer de un índice de impacto para las revistas de economía y otro para las de historia económica. El propósito de su trabajo es el de contribuir a superar la falta de información existente acerca del impacto de las revistas españolas de economía en la comunidad académica.

BASE DE DATOS ICE

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

PRODUCTOR: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Secretaría de Estado de Comercio y Turismo. Ministerio de Economía.

TIPO: Referencial (Bibliográfica).

TEMATICA: Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

FUENTES: Información Comercial Española. Revista de Economía.
Boletín Económico de ICE.
Países de ICE.
Cuadernos Económicos de ICE.

COBERTURA TEMPORAL: Desde 1960 para *Información Comercial Española. Revista de Economía.*
Desde 1978 para las otras publicaciones.

ACTUALIZACION: Semanal.

VOLUMEN: 15.000 referencias.

MODELO DE REGISTRO

AUTOR: DE GRAUWE, PAUL.

TITULO: PERSPECTIVAS DE UNA UNION MONETARIA REDUCIDA EN 1999 (THE PROSPECTS OF A MINI CURRENCY UNION IN 1999).

REVISTA: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA.

NUMERO (MES)/PAGINAS: 756 (AGOSTO-SEPTIEMBRE)/9-24, 30 ref.

DESCRIPTORES: INTEGRACION EUROPEA / INTEGRACION MONETARIA / UNION MONETARIA / CONVERGENCIA ECONOMICA.

IDENTIFICADORES: UEM / TRATADO DE LA UNION EUROPEA.

RESUMEN: En 1998 habrá que decidir qué países entrarán a formar parte de la Unión Monetaria y una de las hipótesis que se contempla es la de la creación de una Unión Monetaria reducida. En el presente artículo se analizan las ventajas o inconvenientes de una Unión de estas características partiendo de la teoría de las áreas monetarias óptimas. Seguidamente, se estudian diversas cuestiones de economía política del Tratado de Maastricht, finalizándose con el análisis de varios escenarios alternativos del tamaño de la futura Unión Monetaria.

AÑO DE PUBLICACION: 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Economía. P.° de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75.

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.° de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.° de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.