

23.184

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía



## Las Ferias y Exposiciones como Medios para Incrementar el Comercio Exterior de México

### TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A

José Luis Tapia Nava



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# I N D I C E

	PAG.
<b>CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS FERIAS</b>	1
a) La División del Trabajo y el Cambio	1
b) Las Ferias en la Antigüedad	2
c) Las Ferias en la Edad Media	3
d) Las Ferias en México	16
1.- Período Prehispánico	16
2.- Período Colonial e Independiente	18
 <b>CAPITULO II.- LAS FERIAS Y EXPOSICIONES CONTEMPORANEAS</b>	 23
a) Definición y Características de las Ferias y Exposiciones	23
b) Importancia de las Ferias y Exposiciones Internacionales en el Comercio Mundial Moderno	26
 <b>CAPITULO III.- MEXICO EN LAS FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES</b>	 30
a) Análisis General del Comercio Exterior de México, 1979-1982	30
b) Política sobre la participación de México en Ferias y Exposiciones Internacionales	34
c) Casos concretos de participación de México en algunas Ferias Internacionales	48
-Feria Internacional de Muestras "INTERFER" Guatemala, Guat., C.A.	48
-Feria Internacional del Pacífico, Lima, Perú.	49
-Salón Internacional del Pret-A-Porter Femenino, París, Francia	51
-Feria Internacional de la Alimentación "ANUGA", Colonia, R.F.A.	52
-Exposición de Artículos de Ferrería y Herramientas, Chicago, Illinois, E.U.A.	53
 <b>CAPITULO IV.- EXPOSICIONES COMERCIALES MEXICANAS EN EL EXTERIOR</b>	 55

	PAG.
CAPITULO V.- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988	57
a) Desarrollo Industrial y Comercial - Exterior	57
1.- Diagnóstico	57
2.- Propósitos	62
3.- Lineamientos de Estrategia	63
4.- Lineamientos Generales de Política	66
4.1. Para Defender la Planta -- Productiva y el Empleo	66
4.2. Para Impulsar el Cambio -- Estructural	67
5.- Líneas Generales de Acción	79
5.1. Bienes Básicos	80
5.2. Bienes de Capital	82
5.3. Bienes Intermedios	90
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
A N E X O S :	100
ANEXO I.- Ferias y Exposiciones Internacionales en que ha participado México de 1900 a 1982.	102
ANEXO II.- Principales Ferias y Exposiciones Internacionales que se realizaron en el Mundo en 1982.	118
ANEXO III.- Estadísticas del Comercio Exterior de México.	133
- México: Balanza Comercial, 1970-1983	133
- México: Principales Exportaciones -- por Sectores Económicos 1979-1981	134
- México: Principales Importaciones por Sectores Económicos 1979-1981	136
- México: Exportación por Bloques Económicos 1980-1983	138
- México: Importación por Bloques Económicos 1980-1983	139
- Países que integran los principales - Bloques Económicos	141
ANEXO IV.- Productos Prioritarios para Exportación	145
ANEXO V.- Exposiciones Comerciales Mexicanas Presentadas en el Exterior 1972-1977	155
BIBLIOGRAFIA	156

## CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS FERIAS

### a).- La División del Trabajo y el Cambio

La primera división del trabajo en las comunidades primitivas se manifestó cuando algunos núcleos humanos se dedicaron preponderantemente a la agricultura y otros al pastoreo. Después algunos individuos se ocuparon en actividades distintas de las anteriores, y desarrollaron conocimientos y destreza en la creación y producción de nuevos satisfactores; esto dió lugar a la división social del trabajo entre los individuos componentes de una misma comunidad y favoreció el aumento y la diversificación de la producción.

Bajo el concepto de propiedad privada, paralelamente a la división social del trabajo apareció el cambio, ambos fenómenos se interinfluyen alternativamente y se encuentran "estrechamente ligados entre sí y entre sí ejercen una transformación, indefinidamente variada en sus consecuencias y siempre idénticas en su principio... tan antiguas como las necesidades y la labor del hombre, prosiguen su marcha común a través de todo el movimiento de las civilizaciones, a las que acompañan o determinan"(1).

Adam Smith señaló que la división del trabajo "es consecuencia obligada aunque muy lenta y gradual de cierta tendencia de la naturaleza humana que no busca una utilidad de tanto alcance: la tendencia al trueque, a la permuta, al cambio de una cosa por otra" (2). A medida que el cambio se intensificó, algunos individuos se dedicaron principalmente a comprar y vender productos, con lo que aparecieron los primeros mercados con influencia local; pero estos mercados primitivos no respondieron posteriormente a las necesidades del comercio interlocal, ya que por

su naturaleza carecieron de condiciones favorables para realizar transacciones al mayoreo. Como respuesta a esta necesidad y a determinada fase del desarrollo comercial, se originaron las ferias comerciales en distintas épocas y lugares, y sin que hubiera existido relación entre ellas en el tiempo y el espacio, manifestaron características similares en su origen.

#### b).- Las Ferias en la Antigüedad

Las primeras ferias aparecieron donde se concentraba gran número de personas, en determinado lugar y en cierto período del año, por motivos religiosos. Ya sea en China, Egipto, Grecia o Roma, aparentemente las ferias tuvieron origen religioso, pero en realidad su función constituyó la de ser un medio que favoreció el cambio entre áreas cada vez más distantes unas de otras.

Historiadores del período mitológico Chino refieren que en esa época tuvieron lugar algunas ferias durante ciertos días del año, en las que se reunían productores del campo y de las poblaciones, para intercambiar sus productos. En la antigua Grecia se efectuaron algunas ferias que coincidían con las celebraciones en honor a los dioses durante las Olimpiadas, y en ellas se comerciaban diversos alimentos y productos, como cristalería, tapetes, especias, etc..

Desde antes de la fundación de Roma hasta la caída del Imperio Romano, se verificó en Italia un festival con el nombre de Feria Latina, en honor de Júpiter; eventos similares se realizaron en honor de Feronia, Diosa de las Ferias, y en honor de Mercurio, Dios del Comercio. El comercio en las ferias romanas adquirió tal importancia que el Estado se preocupó por conservar sus periódicas

celebraciones y estimular su progreso, habiendo dictado, al efecto, leyes que alentaron y protegieron a los concurrentes. En ese entonces, dentro de las ferias, se originaron algunas reglamentaciones sobre precios y medidas; estas ferias se extinguieron a la caída del Imperio Romano.

Marco Polo refiere que en Kinshai, ahora Pekín, observó la celebración de una importante feria a la que acudía cerca de medio millón de personas, con propósitos de comercio. Según Marco Polo, esta feria era mucho más grande a las europeas de su tiempo, y se comerciaba en ella una gran variedad de productos agropecuarios y artesanales. Las autoridades chinas, para proteger esta institución, mantenían una vigilancia permanente a fin de juzgar las desavenencias surgidas en el comercio y garantizar que las transacciones se realizaran en completo orden.

#### c).- Las Ferias en la Edad Media.

Tanto en la antigüedad como en la Edad Media, las ferias se originaron en torno a las festividades religiosas; que por la gran cantidad de personas que atraían, ofrecieron condiciones favorables para el asiento y desarrollo del comercio en las ferias. El número de compradores y vendedores que asistían, ya no a la festividad religiosa, sino a comerciar en las ferias, se fue incrementando y con el tiempo adquirieron una importancia superior a las propias festividades, tomando carácter puramente mercantil con fisonomía propia.

A la caída del Imperio Romano, las invasiones germánicas se extendieron por toda Europa Occidental. En el siglo X, ya se habían fundado los nuevos estados, cuya riqueza se sustentaba en la posesión de la tierra, asignada a los conquistadores en grandes extensiones, denominadas

feudos; por ello el nombre de feudalismo como se conoce al nuevo régimen social.

A pesar de que las ciudades romanas subsistieron, la vida urbana se extinguió al languidecer su actividad comercial, sumiéndose en un empobrecimiento general y perdiendo toda importancia económica. Dos siglos después, la expansión islámica que llegó hasta las costas europeas, cerró el tráfico comercial en las rutas del Mediterráneo, convirtiéndolo en obstáculo, al suprimir la comunicación entre Oriente y Occidente; el comercio muy pronto decayó y los mercaderes profesionales desaparecieron prácticamente.

Las características del régimen feudal se reafirmaron; la colosal división territorial y la falta de caminos transitables favorecieron la multiplicación de bandas de salteadores, que convirtieron el comercio en una actividad extremadamente peligrosa; los núcleos de habitantes del interior del Continente se aislaron unos de otros, y la producción con destino a regiones distantes, mas que un comercio, significó una aventura.

Europa Occidental se sustentó en una economía natural; sólo había algunas industrias primitivas para atender los requerimientos locales; el comercio, poco significativo, se apoyó básicamente en la producción agropecuaria. El feudalismo se convirtió en una sociedad rural, donde cada unidad territorial se preocupó por producir sólo para sus propias necesidades; el comercio con el exterior no existía. En estas condiciones, nacieron y proliferaron los mercados semanales con área de influencia estrictamente local, a los que acudían sólo los campesinos de la comarca para vender o intercambiar algo de su producción.

A pesar del reducido comercio, por ese entonces destacó,



en el siglo XII, la Feria de Saint Denis, cerca de París, como el primer evento de importancia después de la caída del Imperio Romano, a la que acudían peregrinos y comerciantes ocasionales; este evento se realizó en forma aislada, y su área de influencia sólo abarcó la región donde se verificaba, y no siendo imitado en otras partes de Europa.

Con la expansión del Imperio Bizantino, se realizaron los primeros contactos comerciales con el Continente, que poco a poco adquirieron mayor relevancia, desarrollándose una clase de mercaderes prósperos que muy pronto fueron imitados.

Las cruzadas, en su doble aspecto, religioso y comercial, abrieron el Mediterráneo a Occidente, contribuyendo de manera definitiva al desarrollo del comercio. Las ciudades italianas fueron las más beneficiadas y prontamente adquirieron preponderancia en el tráfico mercantil, lo que a su vez estimuló el desarrollo de la industria y a la propagación del comercio hacia el Norte de Europa.

Durante el siglo XII se manifestó una importante evolución del comercio, iniciándose la emigración de campesinos hacia las nascentes villas, donde se establecían como artesanos o empleados.

La creciente población y la evolución de las industrias en las villas, así como el fortalecimiento de una burguesía constituida por artesanos y mercaderes enriquecidos en el comercio, exigió mayor producción del campo para garantizar su existencia. El comercio abrió las vías de comunicación terrestres y con ello empezó a obtener del campo productos de mejor calidad, propios de cada región.

Las constantes disputas entre príncipes territoriales,

indujeron a los comerciantes a integrarse en uniones, para adquirir, transportar y vender conjuntamente las mercancías; prorrrateándose las utilidades y las pérdidas, por lo que el precio de muchos productos se fijó con base a los riesgos. Escasearon los artículos finos, y alcanzaron precios muy elevados; que estimularon a los mercaderes a viajar cada vez a lugares más lejanos, donde podían reunirse en cierta época del año, con otros que provenían de regiones distantes y opuestas.

El Rhin, como una de las más importantes rutas comerciales, registraba una intensa navegación, en buena parte debido a las sedes episcopales ubicadas en sus riberas; donde se verificaban algunas ferias para aprovechar la afluencia de visitantes a las festividades religiosas; estos eventos adquirieron cierta importancia, particularmente en las catedrales de Strasburgo, Spira y Worms; pero éstas, al igual que la de Saint Denis, tuvieron poca influencia dentro de la estructura del comercio en general.

Durante los siglos VIII y IX, los árabes alcanzaron gran esplendor, los artículos orientales afluían a Bagdad y a otras ciudades de Arabia. Las grandes peregrinaciones a la Meca fueron al mismo tiempo verdaderas caravanas mercantiles y llevaban hasta la Caaba una gran variedad de productos, cuyo Templo Sagrado se convirtió en la feria más importante, donde se comerciaban artículos provenientes de Europa, Asia y Africa.

En los siglos XII y XIII el comercio errante tuvo su mayor actividad; que en forma de caravanas se fijó como meta las ferias, creándose en esta época los eventos más importantes, que habrían de favorecer notablemente el comercio. En esos siglos las ferias proliferaron por toda Europa, y fueron muy distintas en su origen

y naturaleza a los mercados de ese entonces, por lo que en vano se buscará "el origen de las ferias en los pequeños mercados locales, que a partir del siglo IX, abundaron cada vez más en toda Europa. Si bien las ferias son posteriores, no existe en ambos vínculo alguno y sí muchos contrastes"(3).

En efecto, los mercados locales se verificaron habitualmente una vez por semana, con un comercio al menudeo y área de influencia limitada, por lo que no influyeron en la producción, pues "De igual manera que la capacidad de cambio da lugar a la división del trabajo, esta división tiene que encontrarse siempre limitada en su desarrollo por el que alcanza aquella capacidad, o, dicho de otro modo, por las dimensiones del mercado"(4).

Las ferias europeas nacieron y se desarrollaron en los puntos donde convergen las principales vías de comunicación, marítimas o terrestres, y a ellas acudían compradores y vendedores de lejanos países; se verificaban una o dos veces al año, y reunían en buena parte a mercaderes dedicados a la compra-venta al mayoreo; "...la primera forma de comercio entre comerciantes es la del comercio en las ferias. ...la feria llegó a ser la forma más importante de la organización del comercio inter-local. Lo característico de ella es que la visitan no los comerciantes locales, sino los viajantes precisamente con este objeto, y además que el comercio de ferias se opere sobre mercancías allí presentes..."(5).

Muchas ferias adquirieron renombre en todo el continente, y aún hasta el Medio Oriente, especialmente en las que se comerciaba toda clase de productos. En esta forma, estimularon el rápido progreso de los oficios, el perfeccionamiento de la producción artesanal y la expansión del

comercio interno y externo. De ahí que "en la feria y el mercado local la oposición consistía, por consiguiente en una diferencia de importancia, sino en una diferencia de naturaleza"(6).

La notable influencia que las ferias tuvieron en el desarrollo del comercio se demuestra, en que muchas ciudades debieron su renombre a la feria que en ellas se verificaba, por el contrario, otras ciudades importantes nunca las tuvieron.

La división territorial de Europa en numerosos feudos propició continuas luchas entre los distintos príncipes territoriales y sólo aquellos que lograron mantener su hegemonía, procuraron otorgar algunas facilidades al comercio exterior, ya sea dictando leyes o aplicando medidas tendientes a favorecer el intercambio. Pero era difícil sostener por mucho tiempo esta situación, ya que de una manera u otra los distintos territorios eran arrastrados a las guerras, con lo que se imponían severas trabas a la corriente comercial mediante excesivos gravámenes que estrangulaban la actividad comercial.

Durante los mismos siglos XII y XIII algunos príncipes territoriales facilitaron, primero, la creación de ferias y, posteriormente, las protegieron alentando la concurrencia de traficantes extranjeros, mediante leyes específicas. La protección otorgada a las ferias fue de tal importancia, que sus recintos fueron declarados lugares especiales, con estricta vigilancia para garantizar una paz completa a los concurrentes. Asimismo, se aplicaron severos castigos a quienes infringían las disposiciones legales, encontrándose los asistentes a la feria bajo la protección del príncipe territorial.

Con mayores o menores privilegios, las distintas ferias procuraron atraer el mayor número de vendedores y compradores; en algunas de ellas se protegía a los comerciantes de toda acción contra delitos o deudas contraídas fuera de la feria. Es más, las disposiciones canónicas prohibiendo la usura carecían de efecto dentro de las ferias, en donde se permitía el préstamo con interés.

Particular influencia sobre el comercio tuvieron las ferias entre los siglos XIII y XIV, caracterizándose como un fenómeno internacional propio de las condiciones económicas europeas de ese entonces.

El que las ferias nacieran y se desarrollaron primordialmente en los puntos de intersección de las corrientes comerciales, lo prueba el hecho de que ciudades importantes como Gante, Milán y Venecia carecieron de ellas y, sin embargo, destacaron las ferias de Champaña, en ciudades de inferior categoría; también las hubo en Brujas, Ypres, Lille, Thourout y Messines, localizadas en el extremo Norte de Europa. Esto obedeció a que las ferias, por su naturaleza, su ojetivo fue el de procurar la reunión, en cierto período del año y en determinado lugar, del mayor número de comerciantes cualquiera que fuera su origen o nacionalidad. Entre más lejos fuera el lugar de donde provenían los mercaderes, mayor importancia adquirían las ferias, por la variedad de productos que se comerciaban.

Fue característico que a las ferias afluyeran comerciantes provenientes de puntos opuestos, en donde una vez realizada la venta de sus mercancías, adquirían otras que llevaban a sus lugares de origen, deteniéndose en el trayecto sobre algunas otras ferias de menor relevancia, aumentando su comercio y enriqueciendo su cargamento, por lo que

las ferias continuaban estimulando y vinculando el comercio entre regiones cada vez más distantes. Una de las rutas comerciales de mayor importancia fue la de Italia y Provenza hasta la Costa de Flandes, sobre la que circulaban mercancías casi durante todo el año. En su trayecto nacieron las ferias de Champaña y Crie, que contribuyeron a una mayor actividad comercial.

En la región de Champaña se verificaban seis ferias con duración de seis semanas cada una; al principio del año tenía efecto la de Lagny Sur-Marne; continuando la de Bar, San Quiriace; la "Feria Caliente" de Troyes; la de Provina; la de Saint Ayoul y, finalmente, la "Feria Fría" de Troyes. Según la época en que se realizaban, eran de mayor o menor importancia, destacando de entre todas ellas la "Feria Caliente" de Troyes.

En el florecimiento de las ferias de Champaña jugó importante papel su localización geográfica y las condiciones políticas estables de la región. Por una parte, estaban ubicadas sobre la ruta Italia-Flandes, comunicando a Inglaterra, a través de la cual los mercaderes viajaban desde el Mediterráneo hasta Champaña por el Ródano y, por otra, en ese entonces, la Región era ajena a las luchas que libraban continuamente entre sí los distintos feudos.

La importancia que adquirieron estas ferias ubicó a la provincia de Champaña en el centro regulador del comercio mundial de aquel entonces, de tal manera que "el tráfico que se originó por tal causa convirtió, además las ferias de Champaña en centro de las operaciones monetarias, en bolsa del siglo XIII donde la mayor parte de Europa solventaba sus asuntos financieros por medio de letras de cambio"(7).

El tráfico comercial en las ferias de Flandes y en las de Champaña fue muy atractivo; los fabricantes flamencos de paños encontraron en las de Champaña un excelente mercado exterior a su producción, de donde a su vez, era llevada a través de puertos italianos, al Levante. De igual manera, destacó el comercio de telas de seda, terciopelos, orfebrería, vinos, especias, gasas, brocados de oro, telas de algodón, alumbre, maderas finas para incrustaciones de muebles, colorantes para telas, cera, azafrán, goma esmaltes, etc.; esto es, una gran variedad de artículos de países meridionales y orientales.

Esta actividad comercial también se llevó a las ferias de Champaña a constituirse en un gran centro de pagos, convirtiéndose "en la sede del mercado monetario de toda Europa"(8). Gracias a estas ferias se ampliaron las pequeñas industrias de los productos comerciados, para atender no sólo la demanda local, sino también la del exterior.

Propiamente fue en estas ferias donde se originó la Letra de Cambio, como promesas sobre deudas contraídas para su ulterior pago en cualquier otra ciudad de Europa. Debido en gran parte a la inusitada afluencia de compradores y vendedores, que mantenían relaciones con otras bolsas europeas, se introdujo el pago de las deudas por compensación. De igual manera, estos eventos constituyeron centro de difusión de los más avanzados sistemas de comercialización italianos, los que, incluso, fueron superados.

Por su ubicación geográfica, la Champaña pronto se vió arrastrada por sus vecinos, Alemania y Francia, a las luchas que sostenía esta última al proyectarse como Estado Nacional. Esta situación dificultó primeramente el tránsito y, posteriormente, se aplicaron excesivas cargas fiscales por parte de Francia, que ahuyentaron a los comerciantes y prestamistas.

A mediados del siglo XV se liquidó la organización de estas ferias, desviándose el comercio a otras ciudades que ofrecían más seguridad, particularmente a las cuatro ferias de Lyon, cuya importancia aumentó considerablemente al desaparecer las de Champaña; pero a fines del siglo XVI las ferias de Lyon declinaron al transformarse esta ciudad en centro eminentemente de tráfico monetario, que ubicó a Lyon en una bolsa mundial y central de operaciones financieras internacionales.

Casi paralelamente a las ferias de Champaña, en la Península Ibérica se crearon numerosas ferias que en buena parte fueron utilizadas como ofensiva económica en la reconquista del territorio español, al estimular la corriente comercial hacia determinadas ciudades, pero fué que "gracias a ellas, los pequeños industriales pudieron pensar en el perfeccionamiento de su técnica y en la preparación de productos a núcleos de consumidores más amplios que en el mercado local"(9).

A pesar de las franquicias fiscales con que fueron favorecidas las ferias españolas, por el volumen de operaciones que en ellas se realizaban, el Estado obtuvo grandes beneficios económicos. Conforme el prestigio de estas ferias se acrecentó, acudió mayor número de mercaderes, por lo que "las excelencias del libre cambio quedaron patentemente demostradas en esta época por medio de las ferias".(10).

En lo que ahora es el Territorio de España, se celebraban ferias en Brihuega, Sevilla, Alcalá de Henares, Murcia, Valladolid, Burgos, Santiago, Segovia, Valencia, Tudela, Toledo, Barcelona, San Sebastián, Azpeitia, Peñaranda, Astorga, Villalón y Medina del Campo. En particular se distinguió esta última, tanto por el tráfico fiduciario



y el comercio de artículos, como por las operaciones de compensación de créditos, donde "se daban cita los comerciantes y hombres de negocios más importantes de España y del extranjero"(11). Al lograr los reyes católicos la unidad política se ratificaron los privilegios y "seguro real" concedidos a las ferias y, a pesar de que no se suprimieron los diezmos de aduanas, favorecieron de manera importante el comercio entre las distintas ciudades de la península.

Algunas condiciones similares a las que liquidaron las ferias de Champaña, causaron el hundimiento comercial de las españolas, pero en ellas decayó considerablemente el tráfico comercial, debido también a que "el absolutismo, el excesivo desarrollo de las trabas fiscales y la revolución operada en la estructura del comercio como consecuencia de los descubrimientos geográficos, fueron mermando paulatinamente la importancia de las ferias españolas, sin que los esfuerzos de Felipe II para inquirir las causas de la decadencia, ni el empeño de ciertas ciudades en recuperar su antiguo rango, fueran suficientes para evitar que la ruina de esta institución mercantil se consumara"(12).

En la Europa Central, como punto de contacto del Norte y el Sur de Alemania y, aún más, entre el Oriente y Occidente europeos, nació en 1165 la Feria de Leipzig; a la que desde un principio se le otorgó el privilegio de ser un centro de comercio, prohibiéndose la celebración de toda feria cercana que pudiera restarle importancia. En 1268 se reafirmaron y se ampliaron las prerrogativas, al declararse que todos los comerciantes, cualquiera que fuera su origen, no serían obstaculizados para ejercer el comercio en la ciudad de Leipzig, sino por el contrario, se les daría protección y ayuda para adquirir o proveer mercancías aún cuando el país se encontrara en conflicto

abierto con los estados de donde provinieran los comerciantes.

A principios del siglo XVI, la Feria de Leipzig ya se había convertido en una feria continental, y en las centurias siguientes fue un importante centro donde se comerciaban los más diversos productos provenientes de Hungría, Austria, Flandes, Sajonia, Polonia, Países Bajos, Rusia, Francia, Inglaterra, España, Portugal, Suiza e Italia, primordialmente. Asimismo, ayudó al comercio con los países de Ultramar. Esta es la feria más antigua que continúa celebrándose hasta nuestros días.

En el siglo XVI la Feria de Leipzig se coloca en primer plano junto con las de Francfort de su tiempo. El importante papel que jugaron las ferias en el comercio internacional se pone de manifiesto en la relevancia que adquirieron las dos ferias de Francfort, especialmente a finales de la Edad Media. Antes del siglo XIV dicha ciudad carecía de importancia mercantil, su actividad comercial era exclusivamente local y, posteriormente, fue muy concurrida por comerciantes de toda Europa.

Debido a que el comercio se efectuaba principalmente en el Continente; Inglaterra quedaba ubicada en la periferia del tráfico mercantil, siendo esta actividad poco significativa con respecto a otros países continentales. A ello obedeció también que las ferias inglesas alcanzaran poco renombre, en particular fuera de su territorio.

Entre las ferias celebradas en esta Isla, destacó la de Stourbridge cerca de Cambridge, que favoreció el tráfico con los Países Bajos y fue un centro de distribución de géneros con destino a los distritos más poblados del país.

Igualmente se distinguió la Feria Anual de Winchester, que disfrutó del apoyo por parte de las autoridades de la ciudad, en tal forma, que durante el período de celebración se prohibía todo tráfico comercial a varios kilómetros a la redonda, fuera del recinto de la feria y se mantenía estrecha vigilancia para evitar el rompimiento del monopolio otorgado a este evento. Los propios artesanos eran obligados a trasladarse a la feria para realizar sus ocupaciones habituales. La organización interna establecía que los comerciantes extranjeros fueran distribuidos conforme a su origen geográfico, separados de los nacionales, según su especialidad: orfebres, pañeros, etc.

Por otra parte, es de significar que también hubo algunas ferias en otras regiones de Europa que alcanzaron cierto esplendor y renombre, como la de Poznan en Polonia y las de Padua, Ferrara y Parma en Italia.

Sin embargo, entre los siglos XV y XVI, se deja sentir cierta decadencia comercial en algunas ferias, con motivo de la creciente implantación de alcabalas y de impuestos al comercio, influyendo de manera decisiva la desviación de las rutas comerciales del Mediterráneo al Atlántico y Mar del Norte, como resultado de los descubrimientos geográficos.

Bajo este panorama, las ferias comerciales casi desaparecieron a finales del siglo XVIII, y si bien es cierto que algunas continuaron, su importancia dentro del comercio fue relativa, excepto la de Leipzig que siguió efectuándose hasta nuestros días como el más importante centro de comercio internacional. Es hasta principios del siglo XX en que por el notable desarrollo de las comunicaciones, de la producción y de la tecnología en el mundo, se impone la necesidad de reimplantar y desarrollar estos centros

de comercio en todo el mundo, siendo en el antiguo Continente donde de nueva cuenta tienen su principio y auge las ferias comerciales de influencia internacional; pero proliferan en todo el orbe.

#### d).- Las Ferias en México

##### 1.- Período Prehispánico

Los grupos de pobladores más importantes del Valle de México, antes de la llegada del Conquistador Español, fueron las tribus mexica, tolteca y acolhua, quienes se caracterizaron por su laboriosidad e inclinación mercantil. El comercio se realizaba normalmente en los mercados donde se reunían comerciantes y productores, tales como: agricultores, zapateros, floristas y, en general, toda aquella persona que tenía algo que ofrecer en venta o deseaba obtener otra mercancía a cambio. En algunos mercados era posible encontrar productos, de regiones distantes.

Entre los mercados más destacados del Valle de México, se encontraban los de México, Texcoco, Tlaxcala, Chalollan, Tepeyac, Huejotzingo y Xochimilco, entre otros, cuya importancia estaba dada por el número de habitantes y la habilidad de estos para las artes. El trueque fue la característica del comercio y excepcionalmente se efectuaba la compra-venta propiamente dicha, utilizando ciertos tipos de moneda como el oro, el cacao y las telas de algodón.

Fue peculiar que "la feria o mercado" se verificara en las distintas poblaciones "en períodos de 5 en 5 días", llamándose por eso Macuiltianguistli; cada lugar tenía señalada la comerca que a él debía concurrir, compuesta

de todos los pueblos menores en distancia de cuatro leguas" (13). Existió cierta vigilancia para mantener el orden entre los asistentes y evitar desavenencias en las transacciones.

El mercado más importante de la Confederación de Anáhuac fue el de Tlatelolco, el que según los conquistadores era visitado diariamente por 20 a 25 mil personas y en los días de mercado, cada cinco días, de 40 a 60 mil.

El propio Hernán Cortés dejó constancia de su gran admiración, considerándolo superior a los mercados europeos de su tiempo, lugar en el que se comerciaban los más diversos productos y al que asistían gentes de regiones muy distantes como Guatemala y Xalisco.

A pesar de que los historiadores se refieren a estas reuniones indistintamente como "mercados o ferias", debe destacarse que aún cuando acudían mercaderes de regiones distantes, y algunos comerciantes del Valle de México se proveían directamente de zonas lejanas, no eran propiamente ferias, ya que éstas en cualquier época y lugar del mundo en que se hayan verificado, se diferencian de los mercados en que son extraordinarias, tenían lugar sólo en cierto período del año, a la que coincidían mercaderes dedicados en buena parte al comercio de mayoreo; por el contrario, los mercados son permanentes y regulares y los compradores y vendedores acuden cualquier día de la semana o del año.

Puede afirmarse, por lo tanto, que antes de la Colonia no se celebraron ferias entre las distintas tribus que habitaron el Valle de México, por lo menos en el concepto que ha quedado señalado. Después de la Conquista, el español impuso sus propias formas económicas, políticas y sociales, cambiando radicalmente la estructura económica

de los grupos étnicos conquistados y, con ello, el comercio.

## 2.- Período Colonial e Independiente

Durante el período colonial, se significaron las ferias de Acapulco y las de Jalapa, ambas se realizaban con el propósito de comerciar productos de importación y exportación. Las relaciones comerciales entre América y Filipinas, desde fines del siglo XVI, quedaron establecidas por la Nao cuyo único contacto con América fue por el Puerto de Acapulco. El grupo de naves que la constituían se esperaba con gran interés, por los valiosos cargamentos que conducía desde el Lejano Oriente.

### Ferias de Acapulco

Para facilitar la compra de las mercaderías por parte de los comerciantes de la Nueva España, se verificaba una feria en el Puerto de Acapulco, a la que asistían compradores y vendedores de la Capital y de otras ciudades importantes, interesados en adquirir los productos del exterior y ofrecer en venta, asimismo, mercancías producidas en el Territorio del Virreinato y en España. Las mercaderías de la Nao tenían tres destinos principales: uno a Veracruz para transportarlas a Europa; otro a la Capital de la Nueva España y a algunas ciudades del interior, que se adquirían durante la feria y, la tercera, a Sudamérica mediante transbordo a otras naves.

Solo previa adquisición de las mercancías dentro de la feria se autorizaba su internación a la Colonia; en caso contrario, se consideraba como importación clandestina.

Es así como la feria tenía como objetivos el facilitar y controlar la venta de las mercaderías provenientes del Lejano Oriente, al mismo tiempo que facilitar la

venta de los productos traídos de España a través de Veracruz, o del interior del Virreinato, con destino a las Filipinas.

Oficiales del Virrey representaban los intereses comerciales de la capital, dirigían las transacciones y se encargaban de negociar los precios con los comerciantes de Manila. El galeón de Filipinas traía generalmente especias, drogas, aromas del Oriente, porcelanas y cofres del Japón y China, sederías, telas de algodón, muselinas y otros tejidos de la India, obras de plata y oro de China. Llevaba de regreso barras de plata y moneda acuñada en pago del cargamento, vino, cacao, aceite, café, azúcar, henequén y tejidos españoles de lino y lana.

Por la importancia de este comercio y la preferencia por los productos chinos con respecto a los españoles, a pesar de los altos derechos que pagaban a su internación, la Colonia impuso frecuentes obstáculos para limitar el comercio entre México y Filipinas, actuando en favor de los monopolios sevillanos. En 1885 Acapulco pierde el monopolio del comercio con Oriente, al crearse la Real Compañía de Filipinas; sin embargo, la feria continuó celebrándose hasta 1821 en que arribó el último galeón.

#### Ferias de Jalapa

Algunos años después de consumada la Conquista, las comunicaciones entre España y América quedaron establecidas a través de flotas, compuestas por grupos de navíos dedicados a transportar principalmente mercancías en ambos sentidos. El sistema de flotas adquirió importancia a mediados del siglo XVI, creándose paralelamente en América los puertos de Veracruz, Cartagena y Puerto Bello.

Las flotas con destino a Veracruz zarpaban del Puerto de Cádiz con periodicidad de dos a cinco años, transportando las mercaderías españolas y de otros países europeos que demandaban las colonias. La venta de estas mercaderías, en México, se hallaba bajo el control de un grupo reducido de comerciantes.

Pero es hasta el año de 1720 en que para la venta de esos cargamentos se instituye la Feria de Jalapa, que al igual de la de Acapulco fue utilizada como auxiliar en el comercio de la Colonia con la Metrópoli, pero, al mismo tiempo, esta última servía en favor de los monopolios comerciales españoles con sus puertos privilegiados.

A este evento también se le conoció como Ferias de flotas y sólo se realizaba con el único propósito de comerciar los productos traídos de España y las mercaderías que habían de llevarse a su retorno.

Las ferias de Jalapa se enfrentaron a diversos problemas, principalmente a los que se originaron por las pretensiones de los comerciantes de una y otra parte tendientes a obtener la máxima ventaja. También constituyó problema la competencia de los productos traídos por la Nao de China y el contrabando que se desarrolló como consecuencia de las restricciones impuestas por la Corona al comercio americano.

Las primeras experiencias permitieron implantar importantes reglamentaciones para hacer las ferias más efectivas y preservarlas definitivamente. El área de la feria fue declarada zona franca, razón por la cual los productos quedaron exentos del pago de derechos siempre y cuando fueran vendidos en el recinto y durante el tiempo que permaneciera la misma. Era obligada la venta de los productos en la feria y sólo excepcionalmente se permitía



su traslado a la capital, previo pago de derechos.

Los comerciantes de la Península realizaron continuos esfuerzos para sustraer el control del comercio de la feria a los comerciantes de la capital; no obstante, los consulados de México y Cádiz convinieron en conservar el monopolio a favor del Virreinato. Los productos que España normalmente enviaba consistían en: telas, artículos de ferretería, hierro en barras, productos alimenticios de España y de otras regiones de Europa, azulejos, encajes de Flandes, aceite, vinos, harina de trigo, caballos, armas, etc. Por su parte los comerciantes de la Nueva España vendían productos agrícolas, metales preciosos e industriales, añil, grana, café, cacao, tabaco, azúcar, vainilla, henequén, etc., así como artículos de Oriente traídos por la Nao de China.

Las ferias de Jalapa y Acapulco se extinguieron al desaparecer los factores que las crearon, las de Jalapa desaparecen en 1777, junto con el sistema de flotas. Sin embargo, estas ferias contribuyeron para que la ciudad de Jalapa fuera demográficamente más importante que el Puerto de Veracruz, y florecieran pequeñas industrias. Incluso, algunos historiadores consideran que las ferias fueron un factor importante para el establecimiento del libre comercio en América, al constituir el centro comercial más relevante de Latinoamérica en el siglo XVIII.

Además de estas ferias, en la Nueva España se llegaron a verificar algunos otros eventos carentes de importancia comercial aunque, excepcionalmente, sirvieron como centros de redistribución de los productos adquiridos en las ferias mencionadas, como fueron las de Saltillo, de Chihuahua y Taos en el norte del país.

El mismo sistema de flotas, que se llega a comparar con las caravanas del medievo que se dirigían a las ferias para comerciar en esos centros de cambio y distribución, dió origen a ferias similares a las de Jalapa, en Cartagena en Sudamérica y Puerto Bello en el Istmo de Panamá, en particular estas últimas tenían una duración de 40 días, en que se comerciaban los productos transportados desde los puertos peninsulares y los que habían de llevarse a su regreso, como son: cacao, quinina, lanas de vicuña y diversos artículos exóticos, fué en general, "un lugar donde se concentraba una población mercantil muy numerosa"(14).

#### CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Montoux Paul, La Revolución Industrial en el Siglo XVIII, P. 19 y 20
- 2.- Smith Adam, La Riqueza de las Naciones, P. 17
- 3,6 y 8.- Pierenne Henry, Historia Económica y Social de la Edad Media, P. 76
- 4.- Smith Adam, La Riqueza de las Naciones, P. 21
- 5.- Weber Max, Historia Económica General, P. 194
- 7.- Schmidt M.G., Historia del Comercio Mundial, P.73
- 9.- Ibid., P.78
- 10.- Ibid., P. 80
- 11.- Pérez Urruti Manuel, Historia del Comercio Mundial, P.206
- 12.- Schmidt M.G., Historia del Comercio Mundial, P.78
- 13.- Orozco y Berra Manuel, Historia Antigua y de la Conquista de México.
- 14.- Pérez Urruti Manuel, Historia del Comercio Mundial, P.192

## CAPITULO II.- LAS FERIAS Y EXPOSICIONES CONTEMPORANEAS

## a).- Definición y Características de las Ferias y Exposiciones

Con el siglo XX se inicia una nueva era para las ferias y exposiciones comerciales en el ámbito internacional, que han llegado hasta nuestros días como un excelente medio para promover exportaciones. Estos eventos se han difundido profusamente por todos los países que controlan el comercio exterior; es más, en varias naciones en vías de desarrollo las encontramos también. Si bien es cierto que buena parte de los países del mundo carecen de ferias internacionales, puede afirmarse que casi todas las naciones concurren cada año como expositores o promoventes, por lo menos a una feria.

La feria internacional de comercio puede definirse como el lugar donde se reúnen vendedores y compradores nacionales y extranjeros, durante un período determinado (normalmente diez días), unos para exhibir y promover la venta al exterior de los frutos de la actividad humana en uno o más sectores productivos y, otros, para encontrar y comprar los productos o servicios que más les convengan.

Aparentemente son idénticas la feria y la exposición porque ambas son para exhibir; pero difieren en que las ferias se utilizan para realizar transacciones comerciales, y las exposiciones, por el contrario, son casi únicamente, para exhibir; porque dan a conocer los avances tecnológicos en las distintas ramas de la ciencia, o la situación socio-económica de regiones o países, las posibilidades turísticas de las naciones, etc. En la actualidad se les confunde e identifica mutuamente. En el presente estudio se habla indistintamente de ferias y exposiciones, pero se utiliza de preferencia el término feria para denotar los eventos típicamente comerciales.

Según los objetivos de las ferias y exposiciones, se les puede clasificar en dos grandes grupos:

1.- Ferias y Exposiciones Mundiales.- Se realizan raramente, pues una sola tiene lugar cada determinado número de años. Adquieren importancia especial porque en ellas participan la mayoría de los países del mundo con exhibiciones costosas, ya que esta clase de exposiciones les permite dar a conocer los distintos aspectos de sus tradiciones, de su cultura y de su desarrollo tecnológico, económico y social. Estas exposiciones permanecen abiertas hasta por un período de seis meses, y acuden millones de turistas provenientes de todo el mundo.

2.- Ferias Internacionales de Muestras.- Son típicamente comerciales, exhiben toda clase de mercancías y constituyen un factor primordial para buscar mercado a nuevos productos en el exterior, o aumentar la venta de aquellos que ya forman parte de la corriente mundial de comercio. Estas ferias, dentro del comercio, tienen mayor importancia que las anteriores, y sus visitantes comunes son los compradores. Estas ferias pueden clasificarse a su vez en:

2.1.- Generales.- Admiten la exhibición y promoción de toda clase de mercancías y servicios; se verifican comunmente en los países en vías de desarrollo. En las naciones altamente industrializadas se efectúan muchas veces para dar cabida a los países que cuentan con pocos recursos financieros para promover sus productos en los mercados internacionales, o porque tienen interés en recibir la oferta mundial de materias primas y productos alimenticios.

2.2.- Especializadas.- A medida que se diversifica la producción y se desarrolla la tecnología, se han ido derivando las ferias especializadas dentro de las ferias generales, que se dedican sólo a un grupo de ramas afines o a una

sola rama de la producción. Durante los últimos 30 años han proliferado considerablemente, distinguiéndose en la química, textil, vestido, plástico, construcción, eléctrica, calzado, máquinas-herramientas, electrónica, alimentación, etc.. Muy probablemente la subdivisión continuará en el futuro.

Cada año en el mundo se verifican cerca de 200 ferias internacionales de comercio. En el Anexo II del presente estudio se detallan las principales ferias y exposiciones de esta naturaleza, que se verificaron durante el año de 1982, debiéndose aclarar la exclusión de algunos eventos que se realizan cada dos años (en año par).

En dicho anexo, se puede observar que sólo 13 ferias fueron generales y el resto especializadas; siendo estas últimas las que más interesan a los países industrializados.

Las ferias internacionales de comercio y las exposiciones mundiales en los países capitalistas, son organizadas por empresas y organismos privados; en los países socialistas están bajo la responsabilidad de empresas y organismo encargados del comercio exterior. En todos los casos cuentan con el apoyo de los gobiernos respectivos que de alguna manera estimulan su creación y desarrollo para facilitar a los compradores nacionales de artículos producidos en el exterior, la selección de las mejores ofertas para sus importaciones y, al mismo tiempo, favorecer las ventas al extranjero.

En las ferias puede haber dos clases de exposiciones: Colectivas e Individuales. Las colectivas comprenden los productos y servicios de dos o más empresas como es el caso típico de las participaciones coordinadas bajo una dependencia oficial y organismo descentralizado de

los países participantes. Las individuales contienen muestras de una sola empresa.

A las ferias concurre como expositor todo gobierno o empresa que tiene el propósito de buscar los mercados que ofrezcan las mejores condiciones a sus productos o servicios de exportación; o que desea diversificar el destino de sus ventas al exterior, asociarse con el capital extranjero para producir total o parcialmente algunos productos y lograr, en ciertos casos, la integración económica con otras zonas.

#### b).- Importancia de las Ferias y Exposiciones Internacionales en el Comercio Mundial Moderno.

Las ferias comerciales se agruparon desde 1925 en un Organismo que las vigila y controla, denominado Unión Internacional de Ferias. Pertenecen a esta Unión las 43 ferias más importantes y antiguas que se verifican en la actualidad. Estos centros de comercio están sujetos a una infinidad de reglamentaciones para proteger tanto a los expositores como a los compradores que acuden a ellos.

El comprador más importante en todas las ferias es el propio mercado del país sede; sin embargo, la internacionalidad, eficiencia organizativa y prestigio de muchos de estos eventos facilitan las ventas con otras naciones que, incluso, llegan a ser más importantes que las realizadas con el país anfitrión. Por el contrario, existen numerosas ferias que no son efectivas en esta clase de promociones.

Las ferias son visitadas por miles de compradores mayoristas, distribuidores, representantes, industriales, inversionistas, etc., nacionales y extranjeros, que acuden en busca de las mejores ofertas sobre determinados productos, últimas

tecnologías en maquinaria y sistemas de producción, equipos industriales, etc. o bien nuevos artículos y diseños que puedan adicionar a sus líneas de importación, de producción o de distribución en el extranjero. Asimismo, concurren habitualmente, en forma organizada, misiones comerciales y grupos de hombres de negocios de distintas partes del mundo, para negociar la venta o la compra de los más variados productos, servicios, asistencia técnica, patentes, créditos sobre inversión, etc..

El desarrollo e importancia alcanzada por las ferias internacionales de comercio ha determinado que en las reuniones de la UNCTAD, los países en desarrollo plantearan la conveniencia de que las naciones industriales otorguen facilidades para que los países en desarrollo puedan participar en los eventos que organizan y, de esta manera, promover sus exportaciones a los mercados de mayor consumo. En esta forma, algunas naciones han acordado unilateralmente conceder ciertas facilidades, destacando el subsidio sobre el costo de "stands" y orientación técnica respecto al tipo de productos que deben promoverse, formas de comercialización, etc..

Por otra parte, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), participa en ferias internacionales con arreglo a su programa encaminado a facilitar las relaciones entre los dirigentes industriales y comerciales de los países industrializados y en desarrollo, montando "stands" en los que proporciona el servicio de promoción industrial a las naciones en desarrollo.

Este Organismo ha estado realizando estudios tendientes a asesorar debidamente a los países en desarrollo para que participen en las ferias internacionales, e incluso, colectivamente organicen exposiciones flotantes que recorran

los puertos de los países con posibilidades de adquirir artículos manufacturados y semimanufacturados procedentes de dichas naciones. Considera la ONUDI que este tipo de exposiciones proporcionará a los representantes de los países en desarrollo, la oportunidad de celebrar negociaciones con compradores mayoristas y distribuidores de otros países de interés para sus ventas, por lo que las exposiciones contribuirán de manera importante a la promoción de las exportaciones y de la inversión.

En resumen, debe señalarse que la participación en ferias y exposiciones tiene gran importancia para abrir el camino al comercio exterior y para fomentarlo. Por esto, la asistencia a ferias internacionales debe constituir para los países en desarrollo una parte destacada en la integración de todo planteamiento del mercado a largo plazo. En efecto, las ferias y exposiciones comprenden la posibilidad de lanzar al mercado nuevos productos, de conocer los gustos de los consumidores y las costumbres de los compradores, de presentar objetivamente los productos y resolver problemas de mercado, entablar contacto con importadores o representantes, ampliar el mercado para los productos ya introducidos, así como difundir y conocer las nuevas líneas de desarrollo tecnológico en los distintos campos de aplicación científica.

Como consecuencia de los excelentes resultados que se obtienen por la participación en ferias y exposiciones internacionales, se inicia la era de los llamados Centros Internacionales o Mundiales de Comercio, que constituyen exposiciones permanentes a las que acuden los compradores o representantes a establecer contacto con los vendedores que exhiben sus productos en el transcurso de todo el año. Adicionalmente, estos centros se acondicionan para que se disponga de todos los servicios requeridos por el comercio exterior moderno.



Uno de los ejemplos más significativos de esta clase de manifestaciones es el Centro Mundial de Comercio del Puerto de Nueva York, contiene la presentación física de productos que se deseen vender a cualquier parte del globo; "es una bolsa de compensación conveniente al desarrollo, administración y aumento del comercio de importación y exportación". Laboran en este Centro 50 mil especialistas en todas las ramas del comercio exterior. Tiene aproximadamente un millón de metros cuadrados rentables, la tercera parte únicamente para empresas dedicadas a dicha actividad.

Acuden aproximadamente al Centro cerca de 200 mil personas diariamente, y contiene además, corredores, despachadores aduanales, aseguradores marítimos, oficinas comerciales de consulados, embarcadores, compañías transportadoras, sucursales extranjeras de bancos, importadores y exportadores. Asimismo, se ofrecen oportunidades únicas en el servicio informativo de comercio originados en todas partes del globo, y describe las condiciones prevalecientes y anticipadas en varias naciones; con lo cual atiende las exigencias del crecimiento considerable del comercio mundial contemporáneo.

### CAPITULO III.- MEXICO EN LAS FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

#### a).- Análisis general del Comercio Exterior de México 1979-1982.

1.- La balanza comercial de México durante años atrás, venía reflejando tradicionalmente un déficit, llegando en 1981 a sus máximos niveles, ya que éste déficit ascendió a 5,634 millones de dólares. A partir de 1982 nuestra balanza comercial sufrió un cambio radical, al registrar por vez primera un superávit de 5,965 millones de dólares; y al mes de junio de 1983 llegó a ascender a 6,290 millones de dólares (anexo III). Este cambio tan radical que sufrió nuestra balanza comercial, considero que es el resultado de dos aspectos fundamentales, que son: el incremento de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y a la contracción que sufrieron nuestras importaciones de productos que no son indispensables para el desarrollo de la economía nacional (anexo III).

2.- De acuerdo a las estadísticas mexicanas, las exportaciones por sectores económicos (anexo III) han crecido aceleradamente, registrando de 1979 a 1981 valores de 8.7, 15.3 y 19.4 miles de millones de dólares; sin embargo, estas ventas al exterior, se concentraron en el sector de la industria extractiva, llegando a cupar el 46.4%, 67.8% y 74.5% del valor total respectivamente, de los años antes mencionados. De estos porcentajes casi en su totalidad la exportación fué de petróleo crudo y gas natural.

En segundo término está el sector de la industria manufacturera dentro del cual las exportaciones han consistido por orden de importancia en: Maquinaria y equipo; alimentos, bebidas y tabaco; derivados del petróleo y químicos.

Hago notar que el valor de las exportaciones de este sector no ha aumentado de manera significativa durante el período de 1979 a 1981. Lo que ha dado como resultado que su participación con relación a las exportaciones totales de México, se haya reducido, de tal manera que en 1979 el sector manufacturero ocupó el 33 %; en 1980 el 22 %; y en 1981 el 17 %.

El sector de Agricultura y Silvicultura, así como el de Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, durante el período antes indicado, han registrado una pequeña disminución en sus valores de exportación; y por lo tanto, en relación a las cifras de nuestras ventas totales, se ha visto disminuida su participación en más del 50 % durante 1979-1981.

3.- Por lo que respecta a las importaciones de México (anexo III), el sector más importante ha sido el de la industria manufacturera, ocupando de 1979 a 1981 el 84.5%; 82.3% y 83.7% respectivamente del total importado durante ese período. Dentro de dicho sector, las mayores compras han sido de: Maquinaria y Equipo; productos de la siderurgia; químicos y alimentos.

El sector que le sigue en importancia, por su valor, es el de Agricultura y Silvicultura, representando el 6.5%; 9.6% y 9.0% durante el período 1979-1981 del valor total importado por nuestro país.

El sector de la industria extractiva; el de servicios; y el de ganadería, apicultura, caza y pesca; han ocupado entre el 1.0% y 2.0% del valor total de nuestras importaciones, lo cual no es significativo para el análisis de este período.

4.- Las exportaciones de México durante el período de

1980 a 1982 y primer semestre de 1983 (anexo III), han estado distribuidas entre los siguientes países y bloques económicos principalmente:

Estados Unidos de Norteamérica nos compró el 65 %, 54%, 53% y 59% del total exportado por nuestro país en el período antes mencionado respectivamente.

El país que sigue en importancia como importador de productos mexicanos, es España, adquiriendo el 8%, 10%, 9% y 8% de nuestras exportaciones totales en el mismo período. El tercer país importador es Japón, el cual nos ha comprado entre el 4% y 7% del valor total de nuestras exportaciones durante el período antes señalado.

El cuarto lugar lo ocupa Israel comprándonos entre el 3% y 4% de los productos de exportación mexicanos.

Tomando en cuenta la distribución de nuestras exportaciones por bloques económicos, el primer lugar lo ocupa la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), cuyas compras han ocupado el 7%, 8%, 12% y 9% de 1980 a junio de 1983.

Le sigue en importancia la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con el 4.3%, 5.5%, 4.8% y 4.3% del total de nuestras exportaciones.

Finalmente, con una participación del 3% o menor porcentaje, se encuentran los siguientes bloques económicos:

Mercado Común Centroamericano (MCCA), Comunidad del Caribe (CARICOM) y Consejo de Ayuda Mutua Europea (CAME).

5.- La distribución de nuestras importaciones analizando también de 1980 al primer semestre de 1983 (anexo III), han sido procedentes en primer lugar de Estados Unidos de Norteamérica, país que nos ha abastecido entre el 60% y 63% de las importaciones totales de México.

El segundo lugar, lo ocupa Japón con el 5% en promedio.

España y Canadá ocupan el tercer lugar, al participar con el 2% del total de nuestras importaciones.

Por bloques económicos, la distribución de nuestras importaciones, es la siguiente:

La Comunidad Económica Europea (C.E.E.) abasteciéndonos el 13.5% en promedio durante el periodo antes señalado del total de nuestras importaciones.

Le sigue en importancia la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con el 4% en promedio.

Finalmente, se encuentran con el 3% y menor porcentaje la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el Consejo de Ayuda Mutua Europea (CAME) y la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Como se ha podido observar en términos generales, México está dependiendo básicamente de un sólo producto de exportación (petróleo crudo) y continúa dependiendo de un mercado, que es Estados Unidos de Norteamérica.

Sin duda el petróleo es uno de los recursos naturales más importantes con que cuenta el país y constituye un elemento básico en la estrategia del desarrollo nacional; pero es indispensable y urgente incrementar la oferta exportable de otros productos a fin de que nuestra economía no sea dependiente de uno solo. Es por ello que considero que uno de los medios más eficaces para incrementar nuestras exportaciones y diversificar mercados en el exterior, a corto plazo, es mediante la participación en ferias y exposiciones internacionales.

b).- Política sobre la Participación de México en Ferias y Exposiciones Internacionales.

La política mexicana delineada y aplicada para concurrir a ferias internacionales de tipo comercial, a partir de 1965 y 1966, tuvo su origen en un marco económico característico de los países en desarrollo que tratan de alcanzar el más alto crecimiento económico y con ello las mejores condiciones de vida para su población, aprovechando al máximo los beneficios que se derivan de una intensa relación comercial recíproca con el exterior.

El desequilibrio ya tradicional de la balanza comercial de México, la excesiva dependencia de su comercio respecto a ciertos productos y países, planteó la necesidad de reorientar y desarrollar la estrategia del comercio internacional, con el propósito no sólo de alcanzar el equilibrio aritmético en la balanza comercial, sino consolidar las bases que conduzcan a una expansión más rápida del comercio exterior, más diversificado, con cambios substanciales en su composición y la estructura geográfica, para que sea un elemento activo del desarrollo económico.

De esta manera, ha sido necesario alentar y promover las ventas al exterior de artículos competitivos, con el mayor grado de elaboración, procurando al mismo tiempo diversificar los mercados y las fuentes de aprovisionamiento.

La política de comercio exterior ha creado numerosos y muy variados instrumentos entre los que son de mencionar, los siguientes: el arancel, el control de las importaciones y exportaciones, estímulos fiscales, subsidios, créditos, financiamiento, asesoría técnica, estudios sobre la oferta nacional, promoción en el exterior, etc.

De los instrumentos utilizados con mayor intensidad y eficacia por nuestro país en la promoción de las ventas al exterior, se encuentra la organización de la oferta de productos exportables para presentarla, promoverla y buscar mercados, a través de las ferias y exposiciones internacionales, de tal manera que al incrementarse la exportación vía este instrumento, se realice directamente entre los vendedores mexicanos y los compradores extranjeros, eliminando en la medida de lo posible la triangulación innecesaria de las operaciones comerciales.

Las ferias y exposiciones constituyen una particular experiencia al presentarse físicamente los productos en los mercados del exterior, y constituyen el más valioso de los ensayos para determinar el grado de competencia de la oferta mexicana e iniciar, fundamentalmente, los contactos directos con los operadores económicos internacionales asistentes a los eventos, a fin de ampliar el mercado a los productos nacionales, incrementando las exportaciones, introduciendo nuevos productos, principalmente manufacturados y de difícil colocación y diversificando su destino.

Asimismo, esta política contempla la obtención de mayores beneficios para el país, participando en las ferias y exposiciones internacionales de carácter comercial, bajo un programa y una organización que permitan llevar a cabo una promoción comercial que sea superada continuamente, aprovechando las ferias como un efectivo instrumento de fomento a las exportaciones.

Por Ley la Secretaría de Industria y Comercio (actual Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), fué hasta 1970 la única dependencia oficial con atribuciones para organizar este tipo de participaciones, y dentro de ella la responsabilidad fue delegada en el Departamento de

## Ferias y Exposiciones Internacionales.

Históricamente la asistencia a ferias fué como sigue:

Según el anexo I, de 1900 a 1982 nuestro país participó en 307 ferias y exposiciones internacionales, pero fué en 1904 cuando asistió por primera vez a una feria comercial; después de ese año lo hizo esporádicamente y atendiendo en buena parte a razones de tipo diplomático. Es hasta 1950 cuando se inició propiamente la etapa de participación regular en ferias internacionales, pero nunca hubo una política y siempre se careció de un plan definido de organización y de promoción comercial; las muestras habitualmente eran productos primarios y artesanías, ya que la industria estaba iniciando la fase de sustitución de importaciones, y algunas ramas manufactureras que habían alcanzado cierto grado de crecimiento, estaban fuera de competencia.

El rápido desarrollo de la industria permite en la década de los 60, rebasar, por parte de algunas ramas de la producción, los requerimientos internos, creándose la necesidad de encontrar demanda a la producción excedente. En efecto, se buscó como mercado natural, para este tipo de productos, la región latinoamericana, ya que Estados Unidos lo es principalmente de alimentos y materias primas no procesadas o semiprocesadas, marginándose los mercados europeo y oriental.

Los continuos intentos realizados a partir de 1950 por incrementar las exportaciones a través de ferias, resultaron infructuosos, en buena parte por concurrir a las ferias en que el Gobierno Mexicano aceptaba participar a invitación e insistencia de algunos países, por lo que también se veía precisado a pagar la totalidad de los gastos a los expositores, originados por este concepto, y en consecuencia, los productos que se exhibían y promovían no eran los



adecuados. Esto es, se carecía de un propósito comercial definido, y los expositores poco o nada se interesaban por obtener resultados efectivos.

Sin embargo, se observó que en estas participaciones pudo efectuarse con éxito cierta promoción turística, al mismo tiempo que se difundían los esfuerzos de nuestro país por acelerar su proceso industrializador y, naturalmente, esas prácticas y los pocos resultados positivos que se obtuvieron, sirvieron de base para estructurar la política sobre la materia y definir sus objetivos.

Para tal efecto, se estableció organizar la participación en ferias bajo una particular agilidad técnica y administrativa, tanto en su justificación como en la preparación y ejecución en cada una de ellas.

También se determinó que los expositores aportaran el 75% de los gastos por su participación en cada feria y el 25% restante se subsidiara con cargo a los recursos del Fondo para la Promoción de las Exportaciones Mexicanas que manejaba el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Esta política fué drástica porque constituyó un cambio radical para la industria nacional que se iniciaba en los mercados del exterior, y cuyos empresarios manifestaban poco interés en promover ventas en el extranjero. Esto obligó a realizar una gran difusión sobre las ventajas que ofrecen este tipo de certámenes a las empresas que tienen necesidad de ampliar los mercados a su producción.

Por su parte, el que cada empresa tuviera que aportar el 75% de los gastos, motivó a los empresarios para recuperar esa inversión; dedicando especial interés por participar en las ferias y exposiciones internacionales bajo un concepto puramente comercial.

En 1966 se creó el Comité de Ferias, que bajo la presidencia de la entonces Secretaría de Industria y Comercio, quedó integrado con las representaciones a alto nivel de los principales organismos del sector privado y algunas dependencias oficiales, como: Secretaría de Relaciones Exteriores, Departamento de Turismo y Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.. La Secretaría de Industria y Comercio, a través de su Departamento de Ferias y Exposiciones Internacionales, se responsabilizó íntegramente de todas las fases que comprende la participación oficial en cada feria, desde los estudios de mercado, hasta la promoción comercial y asistencia técnica a los expositores. Esta responsabilidad pasó al Instituto Mexicano de Comercio Exterior desde febrero de 1971, año en que fué creado.

Por las posibilidades que se le presentaron a la producción industrial mexicana en el Mercado Común Centroamericano y en especial en los países que constituyen la (ALADI) Asociación Latinoamericana de Integración, antes ALALC, se determinó concurrir ininterrumpidamente a las ferias internacionales de Lima, Perú; Bogotá, Colombia; San Salvador, C.A. y Guatemala, C.A., sin menoscabo de asistir a otras ferias que llegaran a realizarse en dichas áreas.

Asimismo, para penetrar más ampliamente en el Mercado Común Europeo con mayor variedad de productos y lograr la reducción del saldo negativo de la balanza comercial con los países de este bloque económico, se hizo necesario concurrir anualmente, por lo menos, a una feria de comercio que se efectuara en cualquiera de los países de esa Región. Sin embargo, la selección de la feria debería corresponder a un evento que se ajustara apropiadamente a los productos de interés, y facilitara el acceso de los mismos al mercado de todos los países.

A partir de 1970, se acordó que dentro del área socialista, se asistiera alternadamente a las ferias internacionales de Leipzig y Poznan, por ser las de mayor internacionalidad en la Zona, ya que habitualmente se venía participando, a partir de 1966, en la de Leipzig.

Todo lo anterior habría de constituir el programa básico de participación en ferias, independientemente de que se concurriera a un mayor número de eventos, particularmente en Europa Occidental y Oriental. Esto es, en los países desarrollados de economía centralmente planificada y de economía de mercado, así como en otras áreas del mundo, tales como Africa, Medio Oriente, Australia y Asia.

Las Ferias y Exposiciones Internacionales, se conciben como un mecanismo decisivo para la colocación de productos mexicanos en el mercado exterior. El IMCE actualmente busca la participación de empresarios mexicanos en este tipo de eventos, a fin de diversificar e incrementar la oferta nacional en el extranjero.

Para su selección, se utilizan diferentes criterios, entre los que cabe resaltar la identificación de productos prioritarios para exportación (anexo IV), realizada en forma permanente por el IMCE, así como el análisis de mercados potenciales previamente identificados.

Durante 1980, se participó en 16 Exposiciones Internacionales, contándose con la presencia de 750 empresas, y en 1981 se realizaron 22 eventos internacionales a los cuales asistieron 950 empresas.

Por lo que respecta a productos mexicanos vendidos en el exterior durante las Ferias y Exposiciones Internacionales, quedan comprendidos en los siguientes sectores: agrícola,

agroindustrial, textil, eléctrico, electrónico, materiales para la construcción, calzado, joyería, mineral-metálico, ferretería, muebles de madera, editorial, químico, petroquímico, autopartes, maquinaria y equipo para la construcción, automotriz y transportes, maquinaria y equipo para la industria petrolera, vidrio, cerámica, tecnología y servicios y maquiladoras.

La experiencia asimilada en la participación de Ferias Internacionales promoviendo las exportaciones mexicanas, hacen del Instituto Mexicano de Comercio Exterior el instrumento idóneo para difundir la información tanto de carácter general como especializada, acerca de las ferias y exposiciones comerciales que se celebran a lo largo de todo el año y en todos los países del mundo.

Estimulados por la siempre creciente respuesta de los industriales y comerciantes mexicanos y el dinamismo que ello ha impartido a sus relaciones comerciales internacionales, el IMCE preparó un instructivo general de participación, en el cual se proporcionan datos tanto de carácter general como específicos del evento en particular.

Pretendiendo, con esta herramienta de trabajo, dotar al exportador real o potencial, de los conocimientos básicos para que su participación en las Ferias y Exposiciones Comerciales sea lo más fructífera posible y al mismo tiempo, que ese documento le sirva de guía en futuras participaciones.

Para su elaboración se consideraron los frecuentes cambios y tendencias que se operan en el ámbito de los eventos internacionales, en cuanto a técnicas e instrumentos más adecuados para una óptima participación.

Con el propósito de que el exportador obtenga los mejores

resultados, al participar en las Ferias y Exposiciones Internacionales; el IMCE solicita previamente a su participación, se le entregue por escrito una "Oferta Integrada", por los productos que desee promover.

La "Oferta Integrada" deberá contener los siguientes datos:

Nombre de la empresa, domicilio, teléfono, dirección cablegráfica, télex, nombre del funcionario responsable y puesto que ocupa en la empresa.

Nombre del (los) producto (s), descripción, especificaciones técnica y/o comerciales, usos y aplicaciones.

Precios FOB

Precios CIF o INCOTERM requerido

Capacidad exportable y/o volumen actual disponible

Plazo de entrega

Forma de empaque

Vigencia de la oferta

Condiciones de venta

Los requisitos fundamentales que debe cubrir el exportador ante el IMCE, para participar en una Feria o Exposición Internacional, son los siguientes:

Enviar un representante de la empresa para atender el local, promover sus productos y dar la informa-

ción necesaria a quien la solicite, acerca de sus productos.

Que su representante tenga dominio del idioma inglés, o del idioma del país sede del evento, y cuente con capacidad y/o autoridad para concretar operaciones comerciales. Asimismo, dotarlo de catálogos de sus productos en inglés o en el idioma del país sede.

Los gastos de transporte, hospedaje y viáticos del representante, serán cubiertos por cuenta de la empresa.

Observar durante el evento, puntualidad en el horario establecido y cumplir con las citas de importadores, negociantes interesados y reuniones concertadas por los empresarios mexicanos o funcionarios del IMCE.

Con el fin de evaluar su participación, deberá proporcionar a los funcionarios del IMCE responsables del Pabellón de México, los informes que requieran sobre el resultado de su participación.

En los eventos en los que el IMCE se hace cargo del manejo del muestrario, es indispensable que éste sea entregado en la fecha y lugar que indique dicho organismo.

Los trámites de inscripción a que deberán sujetarse los los exportadores, serán los siguientes:

Firmar una Carta-Convenio con el IMCE, debidamente requisitada.

Entregar cheque a nombre del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, por concepto de participación.

En caso de cancelación después de haber firmado la Carta Convenio, no se devolverá al expositor ninguna cantidad que se haya entregado al IMCE por concepto de su inscripción.

El costo que pagan los exportadores por participar en cada Feria o Exposición Internacional, cubre por parte del IMCE los siguientes servicios:

Alquiler del espacio

Organización y coordinación del evento en México y el país sede.

Diseño, construcción, montaje y decoración de cada local.

Tramitación del permiso temporal de exportación.

Manejo de sus muestrarios, seguro, flete, maniobras y gastos aduanales en México y en el país sede, quedando sujeto a los máximos de peso, volumen y valor en relación al espacio arrendado.

Edición de catálogo IMCE de exportadores y productores que participan en el Pabellón de México y su difusión a importadores a través de sus Consejerías Comerciales.

Inserción en el Directorio Oficial de los eventos, de los nombres y productos de cada una de las empresas que participan como expositores.

Información general sobre comercio exterior.

Lista con nombres y direcciones de compradores potenciales para que previo al evento se establezca contacto con ellos desde México.

Orientación técnica sobre cotizaciones, financiamiento, seguros, fletes, empaque, normas de calidad y etiquetado.

Para que el IMCE realice un adecuado manejo de los muestrarios, los participantes del evento deberán tomar en cuenta los siguientes aspectos:

**SELECCION.-** Tener mucho cuidado al seleccionar las piezas que formen el muestrario de cada uno de los productos, para garantizar su óptima exhibición. Asimismo, poner especial atención en proteger bien las piezas antes de ser empacadas, para evitar que se dañen durante los traslados.

**ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS.-** Con el fin de que su exhibición se integre al diseño general del Pabellón de México, es indispensable acudir a la Subdirección de Diseño del IMCE, a fin de recibir las indicaciones necesarias respecto a sus apoyos gráficos, como efectos de color, textos explicativos, y logotipos.

**FOLLETOS Y CATALOGOS.-** Estos materiales deben enviarse en cantidad limitada junto con el muestrario. En la lista de empaque se declararán "sin valor comercial".

**EMPAQUE.-** Los muestrarios serán enviados al .



país sede del evento por vía aérea, marítima o terrestre, que más convenga al traslado.

Para identificar apropiadamente el empaque, se requiere que en el ángulo superior izquierdo del mismo se adhiera una tarjeta con el nombre, domicilio y teléfono de la empresa, con el número progresivo y total de cajas, separado por una diagonal. Ejemplo: (si el total de cajas es de 3, numerense 1/3, 2/3, 3/3).

Los muestrarios se empacarán y marcarán por separado, en caso de que el expositor tenga productos para:

Exhibición (E)

Degustación (D)

Propaganda (P)

De acuerdo a los productos que cada empresa vaya a exhibir, deberá entregar al IMCE -para correcto manejo de sus muestrarios-, la siguiente documentación:

a) LISTA DE EMPAQUE.- Junto con su muestrario el expositor deberá entregar, en original y 13 fotocopias, la lista de empaque de sus cajas y su contenido. La descripción de los productos contenidos en cada caja, deberá hacerse en Español, Inglés o el idioma del país sede. El valor de los productos se especificará en moneda nacional y en dólares U.S.

b) CERTIFICADO DE ORIGEN.- Es indispensable entregar este certificado junto con su muestrario, para los productos que gocen de alguna preferencia arancelaria en el país de destino.

c) CERTIFICADO DE CONTRASTE.- Para artículos

de joyería y orfebrería, es necesario amparar las piezas con este certificado. Lo otorga la Dirección de Normas Comerciales, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

d) CERTIFICADO FITOSANITARIO.- Este certificado se requiere para productos perecederos, además de la lista de empaque. Este documento lo otorga la Dirección General de Sanidad Vegetal, de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

e) CERTIFICADO DE REGISTRO DE LA S.S.A.- Para bebidas alcohólicas y productos alimenticios en conserva, es necesario proporcionar los números de registro expedidos por: S.S.A. y análisis especificando preservativos o aditivos. Este documento lo otorga la Dirección General de Alimentos y Bebidas, de la Secretaría de Salubridad y Asistencia.

f) BEBIDAS ALCOHOLICAS.- En caso de bebidas alcohólicas, deberán mencionarse su concentración en grados Gay Lussac y el contenido neto de cada botella en mililitros.

En caso de que en la Feria el exportador vendiera su muestrario completo para entregar al cliente al término del evento, se requerirá el certificado de origen, factura comercial y licencia de importación del comprador en su caso.

Considero importante hacer notar que en las Ferias y Exposiciones Internacionales, los muestrarios que se exhiben, gozan de un tratamiento aduanal especial, por lo que deseo hacer las siguientes observaciones.

a) Las instalaciones de los eventos feriales son en su mayoría RECINTOS FISCALES, lo que obliga a los participantes, sin excepción, a cumplir los reglamentos aduaneros del país sede. Es importante destacar que a excepción de los productos perecederos, todos los muestrarios se internan con el carácter de importación temporal.

b) En el transcurso del evento, los expositores decidirán el destino de su muestrario, para efectos del despacho aduanal y deberán cumplir con los requisitos del pago de impuestos y honorarios que establezcan los reglamentos de la Aduana. De acuerdo al destino que se le de al mismo, dichos reglamentos cubren las siguientes variantes:

- Venta del muestrario completo por la empresa, para entregar al cliente al término del evento.

- Venta y entrega directa de muestras en áreas especiales.

- Distribución de muestras y elementos promocionales como llaveros, plumas, etc.

- Depósito del muestrario en el Recinto Fiscal del país sede para entrega posterior a compradores.

- Donación del muestrario a instituciones de beneficencia.

- Destrucción del muestrario bajo supervisión

aduanal.

- Reexpedición del muestrario completo a México.

c) En aquellas ferias o eventos que sean organizados por miembros de la Unión Internacional de Ferias, generalmente no podrá venderse ningún artículo directamente al público visitante, ni obsequiarse ninguna muestra sin previa autorización por escrito de la Aduana del país sede.

Con el propósito de coadyuvar al incremento y diversificación de las exportaciones mexicanas hacia países del exterior, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, ha instalado Delegaciones Regionales en las ciudades de: Guadalajara, Jal.; Monterrey, N.L.; Tijuana, B.C.; Mérida, Yuc.; Chihuahua, Chih. y Puebla, Pue.; y Subdelegaciones en: León, Gto.; y Vallejo, D.F.

Asimismo, cuenta con Consejerías Comerciales en los siguientes países: Alemania, R.F.A.; Argentina; Australia; Brasil (Brasilia y Río de Janeiro); Canadá; Colombia; Costa Rica; Cuba; E.U.A. (Dallas, Los Angeles y Nueva York); España (Madrid y Barcelona); Francia; Guatemala; Holanda; Inglaterra; Italia (Roma y Milán); Japón; Perú; U.R.S.S.; Uruguay; Venezuela y República Dominicana (Atendiendo el área del Caribe).

c).- Casos concretos de participación de México en algunas Ferias Internacionales.

-FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS "INTERFER" GUATEMALA, GUATEMALA, C.A.

Productos Promovidos: Maquinaria y Equipo para plantas industriales, materiales para construcción, equipo electrónico, productos químicos, automóviles, autobuses, camiones de carga, maquinaria agrícola, prendas de vestir de algodón y fibras artificiales, licores, alimentos enlatados, herramientas de mano, accesorios automotrices, artículos de ferretería, bombas para pozo profundo, transformadores, convertidores, capacitores eléctricos, alambres y cables de cobre, maquinaria para calzado, aparatos domésticos, lavadoras industriales.

Este evento es uno de los más prestigiados que se realizan en Centroamérica, con influencia en muchos países del Caribe considerándolo el mercado más atractivo que tienen por su cercanía. Para México, este evento ha sido tradicionalmente el evento adecuado para continuar captando grupos de compradores mayoristas para sus productos, principalmente los productos intermedios que se utilizan en las industrias, así como bienes manufacturados que demandan los consumidores de Guatemala y de otros países del área.

Las ventajas comparativas que obtiene el exportador mexicano, además de la cercanía y de la facilidad del transporte sobre todo el terrestre, se han observado en la preferencia por sus productos por parte de los compradores de esa región. Se ha participado en este evento en los años 1971, 1973, 1975, 1977, 1979, 1981 y 1983.

#### FERIA INTERNACIONAL DEL PACIFICO, LIMA, PERU.

Productos Promovidos: Servicios de Ingeniería y construcción de plantas industriales, maquinaria para la industria petrolera, herramientas para la agricultura, tractores, materias primas para la industria química, equipo electrónico y eléctrico, equipo y accesorios para barcos pesqueros,

maquinaria para la industria forestal y minera, libros técnicos, equipo para comunicación telefónica, básculas industriales, estambres de lana y fibras sintéticas, equipos para hospitales.

La Feria Internacional del Pacífico es uno de los eventos que mayor difusión tiene en la región de Sudamérica, como consecuencia del grado de importancia que ha venido alcanzando año con año, además de contar con el prestigio de pertenecer a la Unión Internacional de Ferias. Dada su jerarquía, los organizadores siempre se han esforzado por introducir novedades en su presentación, proporcionando un marco adecuado a los expositores y que les permita promover en grado óptimo, sus productos.

Lo anterior, ha dado como resultado que en cada evento el número de expositores y países participantes (50 aproximadamente) se incrementa y que en consecuencia, los sectores productivos que se presentan, abarcan cada vez más campos tecnológicos de la industria y el comercio.

A partir de 1977 se introdujeron modificaciones sustanciales en relación a los campos productivos que ahí se promueven, dándole un carácter técnico al exhibir los productos por sector, con el ánimo de darle una fisonomía de Feria Especializada.

Perú como miembro del Grupo Andino, cuenta con un plan de industrialización basado en los sectores que le fueron asignados dentro de dicho grupo, para lo cual necesita de inversiones extranjeras que aceleren la realización de sus planes. Esto ha originado que inversionistas extranjeros deseen beneficiarse con las ventajas que se ofrecen y acudan al mercado peruano, ya sea para invertir directamente en industrias o establecer nuevas plantas. Esto

se convierte en un incentivo para el exportador para analizar un forma más adecuada que productos o servicios debe introducir a ese mercado, utilizando entre otros mecanismos importantes su participación en la feria.

**SALON INTERNACIONAL DEL PRET-A-PORTER FEMENINO  
PARIS, FRANCIA.**

**Productos:** Prendas de vestir de algodón, de fibras artificiales y sus accesorios.

Este evento se celebra dos veces al año presentando las tendencias de la temporada Primavera-Verano, durante el mes de octubre y de la temporada Otoño-Invierno en el mes de abril.

Es considerado el salón más importante del ramo, donde acuden los más afamados diseñadores para dar a conocer las tendencias y los materiales que dictarán la moda.

Como una ventaja para el productor mexicano, es importante conocer que entre los materiales más solicitados en el mundo de la moda, son el algodón y la lana, materiales que México produce, lo cual significa una ventaja para el empresario mexicano y promover sus artículos en este evento.

Acuden al evento más de 1,200 expositores de Francia y de 30 distintos países, lo que permite al diseñador mexicano analizar el tipo de artículos que se están comercializando en este campo. Asimismo, asisten cerca de 100,000 compradores provenientes de los cinco continentes, lo que redundo en una mayor diversificación del mercado para los productos mexicanos.

## FERIA INTERNACIONAL DE LA ALIMENTACION

"ANUGA"

COLONIA, REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Productos promovidos: Alimentos, frutas, verduras, hortalizas frescas, bebidas, alimentos del mar frescos y enlatados, frutas y verduras enlatadas, especias, aceites esenciales, jugos de frutas, café en grano y tostado, dulces, galletas, miel de abeja, cacao en grano, licor y manteca de cacao.

La Feria Internacional de la Alimentación, tiene el prestigio de ser el evento más importante del orbe en el campo de la alimentación e industrias conexas.

Se presenta básicamente en tres secciones:

- a).- Mercado Mundial de la Alimentación, exhibiendo los productos alimenticios.
- b).- Area Internacional para Sistemas de Producción de Alimentos y Equipo Hotelero, como maquinaria para la elaboración y conservación de alimentos, y cocinas industriales.
- c).- Sección Internacional para la Industria y el Comercio, exhibiendo máquinas y aparatos para envasar, instalaciones para tiendas, y técnicas para el comercio de los productos de la alimentación, carnicería y panadería.

A esta Exposición concurren visitantes profesionales en los ramos de la industria alimenticia, gastrónomos, hoteleros, abastecedores mayoristas, expertos en comercialización que dotan a ANUGA de un carácter altamente especializado.

....



FERIA INTERNACIONAL DE COMERCIO EN TOKIO  
TOKIO, JAPON.

Productos promovidos: Alimentos enlatados y frescos, bebidas refrescantes y alcohólicas, artículos de piel, prendas de vestir de algodón y fibras sintéticas, artículos para el hogar, productos químicos, frutas frescas y artesanías.

Es la feria más importante de Japón, respecto al número de compañías expositoras y al volumen de transacciones comerciales que durante el evento se realizan.

El recinto ferial está en Harumi, Tokio, tiene una extensión de 140 mil metros cuadrados, recibe un promedio de dos millones de visitantes en cada celebración.

Esta es una de las ferias que resulta más fructífera para los empresarios mexicanos por el propio mercado japonés y por las demandas de productos mexicanos que interesan a otros países participantes o visitantes.

EXPOSICION DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y HERRAMIENTAS  
CHICAGO, ILLINOIS, E.U.A.

Productos promovidos: Herramientas de mano para el hogar y jardinería, para construcción, artículos de ferretería, equipos para campamento, accesorios para asadores y artículos de limpieza para el hogar.

Este evento, se celebra cada año, asisten cerca de 2,500 expositores de diversas naciones, principalmente de E.U.A., Brasil, India, Inglaterra, Rep. Federal de Alemania, Suecia, etc. Esto permite al expositor darse cuenta del tipo de productos de ferretería que se comercializan en el mercado internacional.

Por otra parte, debido a la penetración del evento en el mercado de Norteamérica es considerado como uno de los canales de promoción más apropiados para el productor mexicano interesado en exportar artículos de ferretería. Adicionalmente los visitantes provienen de Centro y Sudamérica, Europa, Asia, Australia, siendo ésto una mayor oportunidad para que el expositor mexicano diversifique sus mercados.

México participó por primera ocasión en esta Exposición en --- 1978, y debido al éxito obtenido, ha continuado asistiendo.

#### CAPITULO IV.- EXPOSICIONES COMERCIALES MEXICANAS EN EL EXTERIOR

Durante el período 1972-1977 el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), tuvo especial interés en presentar Exposiciones Comerciales Mexicanas en el Exterior, con el propósito fundamental de promover en mercados estratégicos, diversos productos y tecnología mexicanos; así como, dar a conocer en ellas, parte de la vida social, cultural y política de México.

El IMCE durante ese período, contó con el decidido apoyo del gobierno de México, permitiéndole absorber gran parte de los gastos efectuados por las diversas empresas nacionales que acudieron a dichas exposiciones comerciales.

La presentación de estas exposiciones, se hizo mediante "stands", los cuales fueron distribuidos por sectores de producción, es decir, alimentos y bebidas; textil; metal-mecánico; químico; agropecuario; artesanal; etc. Todo ello con la finalidad de facilitar a los empresarios visitantes la localización de los productos de su interés; asimismo, el IMCE designó a un funcionario del propio Instituto, como coordinador de cada sector, asignándole como responsabilidad específica atender las necesidades de los empresarios mexicanos participantes y elaborar un informe diario de los contactos establecidos y ventas realizadas por cada empresa mexicana.

A través de estas Exposiciones Comerciales, gran parte de empresas mexicanas, -que nunca habían exportado-, lograron penetrar en los mercados de E.U.A., Canadá, Bélgica, República Popular China, Suiza, Panamá, Santo Domingo, Holanda, España, Cuba y algunos países árabes.

...

Como ejemplo del éxito que tuvo este tipo de Exposiciones Comerciales entre las empresas mexicanas, cito a continuación algunas de las que se realizaron, indicando el número de empresas participantes:

a) Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Texas:

1972	participaron	31	empresas
1973	participaron	260	empresas
1974	participaron	510	empresas
1975	participaron	654	empresas
1976	participaron	850	empresas
1977	participaron	800	empresas

b) Exposición Comercial Mexicana en La Habana, Cuba.

1975 participaron 420 empresas

c) Exposición Comercial Mexicana en Santo Domingo

1976 participaron 339 empresas

Como resultado de la creciente demanda de las empresas mexicanas por participar en estos eventos comerciales y consecuentemente, el alto costo que esto significaba para el gobierno mexicano, pensando además, que ya se habían dado a conocer los productos y tecnología mexicanos en las regiones mencionadas, se determinó que en 1977 se presentara la última Exposición Comercial Mexicana en el exterior.

## CAPITULO V.- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988

## a).- Desarrollo Industrial y Comercio Exterior

El desarrollo industrial desempeña un papel cada vez más importante en la evolución de la economía y de la sociedad. De su dinamismo y orientación depende de manera esencial el éxito de la estrategia del Plan. La recuperación de las bases del desarrollo social depende en gran medida de la capacidad que alcance la planta industrial para contribuir a la satisfacción de necesidades básicas de la población, para lograr una integración creciente del aparato productivo nacional y para vincularse eficientemente con el exterior. Sólo con estas bases se podrán realizar los cambios estructurales necesarios en la industria y el comercio exterior. Para aumentar el rendimiento de los factores de producción, para crear empleos, mejorar la distribución del ingreso y alcanzar un desarrollo tecnológico propio.

## 1.- Diagnóstico.

La industrialización de México se ha caracterizado por un intenso ritmo de crecimiento de las actividades manufactureras, superior en promedio al del resto de la economía, si bien disímil al interior del propio sector. Se han realizado logros importantes en materia de producción, inversión, empleo y productividad; que sin embargo, se han visto cada vez más limitados debido a las deficiencias estructurales del aparato industrial.

No obstante, se debe reconocer que México cuenta con una infraestructura y base industrial amplia y diversificada, con una capacidad empresarial nacional sólida y con proyectos en ejecución que permitirán garantizar la defensa y desarrollo de nuestra planta industrial.

...

La desigual distribución del ingreso ha introducido distorsiones en los patrones de consumo que a su vez han influido en el crecimiento del sector manufacturero. De una parte, se ha rezagado la producción de básicos, insuficiente actualmente para satisfacer las necesidades esenciales de la población, y de la otra, se ha dinamizado el crecimiento de otras ramas menos vinculadas a la satisfacción de necesidades esenciales. La producción de estos bienes de consumo final, en cambio, no ha estimulado la producción interna de los bienes de capital e insumos que le son necesarios.

El crecimiento de sectores muy intensivos en capital, en el consumo de energéticos y en el de partes y componentes de reposición, como la siderurgia, las industrias ligadas al desarrollo de los energéticos y en menor grado la química y la automotriz, requirió cuantiosas inversiones que, en algunos casos, por su complejidad tecnológica y, en otros, por insuficiente coordinación entre sus planes de expansión y los de producción de bienes de capital e insumos industriales, demandaron importantes flujos de importaciones tanto de bienes como de servicios. En los sectores menos intensivos en capital, la inversión se ha basado en criterios de rentabilidad de corto plazo y en una lógica más comercial que industrial.

La insuficiente integración del aparato productivo ha limitado el aprovechamiento integral de los recursos nacionales y ha inducido un desarrollo regional desequilibrado. Las ventajas iniciales de localización en las principales áreas metropolitanas se reforzaron con los estímulos otorgados en estas zonas a través de los subsidios, en precios y tarifas, de insumos y servicios básicos.

La producción industrial ha ocurrido en un marco de dependencia del exterior y de escasa competencia nacional e internacional. Esto ha limitado el desarrollo de una tecnología nacional,

en particular al no haberse avanzado suficientemente en el proceso de sustitución de importaciones de bienes de capital. Adicionalmente, la inversión extranjera ha implantado con frecuencia tecnologías poco apropiadas para una utilización mejor de los recursos del país.

En la década de los setenta, la industria manufacturera creció aceleradamente a una tasa promedio anual de 7.1 por ciento; por lo que para 1980 se había duplicado la producción real del sector respecto a 1970. Sin embargo, durante el mismo período se manifiesta la desarticulación de la planta industrial, reflejándose en un desequilibrio externo a través de dos problemas: el retroceso en la sustitución de importaciones y la monoexportación. Así, mientras que en 1970 la participación de las importaciones en la oferta nacional era del 21 por ciento, para 1980 había aumentado al 31 por ciento, evidenciando una mayor dependencia del crecimiento y de la industrialización de las importaciones. Este fenómeno de "desustitución" tuvo particular relevancia en el sector de bienes de capital y de productos intermedios. Por otra parte, la participación de las exportaciones manufactureras en la producción de la misma actividad permaneció estancada a lo largo de la década a un nivel cercano al 10 por ciento. De 1970 a 1980, la participación del sector manufacturero en las exportaciones totales de mercancías se redujo del 34 al 27 por ciento.

La concentración del ingreso vinculada al patrón de industrialización, junto con la ineficiencia de la intermediación financiera redujeron la canalización del ahorro interno hacia la inversión productiva. En el sector paraestatal, la política de subsidios transfirió recursos al resto de la economía, lo que le dificultó la capitalización de sus empresas y limitó la generación de ahorro del sector público. La orientación del sistema de financiamiento que en general denotaba una tendencia marcada al crédito a corto plazo,

contribuyó a que las inversiones se orientaran en forma privilegiada hacia actividades de alta rentabilidad en la coyuntura.

Estos problemas estructurales se agudizaron por una serie de factores, particularmente los asociados con la política económica y la de desarrollo industrial, así como con la insuficiente coordinación entre los agentes de la producción.

El rápido crecimiento de la demanda agregada respecto al de la oferta, junto con la sobrevaluación del tipo de cambio, al actuar sobre un aparato productivo con serias desarticulaciones, presionaron hacia el alza en los precios, aceleraron las importaciones y desalentaron las exportaciones. Ello a su vez agudizó la necesidad de divisas, intensificando el endeudamiento externo público y privado. El proceso inflacionario y la sobrevaluación del peso introdujeron distorsiones en los costos de producción y en las relaciones de precios, ya afectados por el sistema de subsidios.

En este contexto, se complicó el manejo de las políticas de fomento y protección. Por una parte, se sustentaron en una estructura distorsionada de precios; por otra, intentaron contrarrestar en forma casuística los efectos sectoriales de la política macroeconómica. Así por ejemplo, la desmedida aceleración de las importaciones, efecto de la sobreactivación de la economía, hubo de ser contrarrestada por medidas de política comercial para restringirlas.

La protección comercial se centró, durante tiempo prolongado y en magnitud excesiva, en cierta gama de productos. Se utilizó en ocasiones con propósitos de corto plazo, como se indicó anteriormente y tuvo una dispersión inadecuada.

La alta protección otorgada a bienes de consumo dificultó los avances en la productividad, orientó su producción predominantemente hacia el mercado interno y de manera



marginal hacia los mercados de exportación. Por contraste, la relativa desprotección de los bienes de capital e insumos estratégicos desalentó su producción, y por ello no propició una profundización de la sustitución de importaciones.

Algunas de las industrias intensivas en el uso de capital acudieron al endeudamiento externo para el financiamiento de su desarrollo y a soluciones técnicas de rápida implantación acelerando por tanto sus importaciones. La política de fomento no obedeció a criterios de selectividad y competitividad, por lo que los subsidios generalizados y a veces inapropiados no condujeron a asignar la producción e inversión en función de las prioridades nacionales. En particular los subsidios relativamente mayores al uso de capital han desestimulado el uso de la mano de obra.

La falta de una clara concertación de esfuerzos entre los diversos agentes económicos, no permitió la articulación de las cadenas productivas. La demanda del sector público no fue suficientemente canalizada hacia los proveedores nacionales; la inversión extranjera no se ha articulado suficientemente a la base productiva nacional; el mismo sector empresarial nacional no ha logrado consolidar una capacidad de organización tal que le permita aprovechar economías de escala y participar con mayor eficiencia y liderazgo en el mercado nacional e internacional.

El desarrollo industrial de México ha sido estimulado, sobre todo en la última década, por medio de políticas macroeconómicas de activación de la economía en general.

Sin embargo, durante el curso de este proceso se generaron desequilibrios en la balanza de pagos, en la capacidad de financiamiento interior y en la generación de fuerzas inflacionarias que finalmente obligaron a una contracción de la economía que ha frenado el crecimiento de la industria.

...

Durante el período de alto crecimiento de la economía, el desarrollo industrial no pudo realizarse con la amplitud y profundidad deseadas debido a que las políticas cambiarias y sectoriales no siempre fueron conducentes a ello, y por los desequilibrios de la propia estructura industrial.

Los resultados descritos pueden sintetizarse en tres problemas fundamentales: -Un proceso de industrialización centrado en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, que se hizo extensivo sólo a algunos bienes intermedios y de capital de escasa contribución a la integración de las cadenas de producción, y que se concentró en unas cuantas regiones del país. -La inconsistencia entre las políticas macroeconómicas y sectoriales que favorecieron dicho desarrollo, -La insuficiente concertación entre los diversos agentes que participan en nuestro sistema de economía mixta.

## 2.-Propósitos.

Para el logro de los propósitos es indispensable vincular con claridad la reordenación económica y el cambio estructural en el ámbito de la industria y el comercio exterior.

La planta productiva enfrenta en la actual crisis económica cuatro problemas fundamentales: insuficiente demanda, escasez de divisas, endeudamiento externo e inadecuado financiamiento.

El Programa para la Defensa de la Planta Productiva y el Empleo se aboca a resolver estas dificultades. Incluye medidas de carácter general para toda la industria manufacturera, así como otras específicas para las ramas prioritarias, a fin de mantener en operación la planta productiva y sostener el nivel del empleo.

Renglones claves para la defensa de la planta productiva son: la producción de bienes básicos, en particular los

que integran el paquete básico de consumo popular; bienes de capital, productos químicos y petroquímicos, y de exportación. Al apoyar estas actividades se explicita la decisión de distribuir equitativamente la carga del programa de ajuste macroeconómico, y se sientan las bases para inducir un cambio estructural en el sistema productivo.

Simultáneamente y sobre la base del análisis de los desequilibrios estructurales prevalecientes en la planta industrial y del potencial insuficientemente aprovechado de la misma, la estrategia económica y social del Plan le fija al sector industrial los cuatro propósitos siguientes:

-Atender las necesidades básicas de la población mediante la producción de bienes de consumo popular y ampliar la capacidad de la industria para ofrecer empleo productivo y permanente.

-Constituirse en el motor de un crecimiento económico autosostenido, capaz de generar empleos, divisas y recursos internos suficientes para establecer condiciones de estabilidad en estos tres mercados.

-Coadyuvar a la descentralización territorial de la actividad productiva y el bienestar social.

-Propiciar la consolidación de un empresariado nacional sólido, capaz de ejercer con eficiencia el papel innovador y creativo que requiere el proceso de modernización del país.

### 3.- Lineamientos de estrategia.

La concepción estratégica que rige la reorientación y la modernización del aparato industrial consiste en desarrollar un amplio mercado interno que impulse a un sector industrial

integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera. La consolidación de este amplio mercado, es una condición esencial para la integración eficiente del aparato productivo, el avance de la productividad y la consecución, cuando proceda de economías de escala necesarias para desarrollar la exportación.

Los lineamientos estratégicos se concentran en cinco orientaciones.

Las tres primeras buscan la reorientación de la producción y las siguientes, el fortalecimiento de la independencia nacional dentro del sistema de economía mixta bajo la rectoría del Estado.

Las orientaciones estratégicas son: primera, desarrollar la oferta de bienes básicos; segunda, fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración de la producción nacional; tercera, vincular la oferta industrial con el exterior, impulsando las ramas con capacidad de generación neta de divisas; cuarta, crear una base tecnológica propia, necesaria para la independencia económica nacional, y finalmente; una industria paraestatal eficiente y competitiva que sea importante elemento de apoyo en el desarrollo de las cuatro orientaciones mencionadas.

La estrategia dá prioridad a las ramas que: 1) Tengan una amplia y creciente demanda final, 2) Incorporen eficientemente los recursos nacionales abundantes, 3) Generen demanda de bienes de capital susceptibles de producirse eficientemente en el país, y 4) Completen cadenas productivas de los bienes prioritarios.

El crecimiento de la oferta interna, además de sus efectos multiplicadores sobre la demanda y el empleo, abrirá nuevas posibilidades de exportación vinculadas a la expansión

del mercado interno, y a la transformación del aparato productivo para hacerlo más eficiente.

El esfuerzo de adaptación y desarrollo tecnológico permite elevar la productividad y abrir nuevas opciones de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital y de incremento de las exportaciones no petroleras.

El desarrollo industrial no debe buscarse a costa de desequilibrios macroeconómicos insostenibles. La experiencia muestra los efectos de la falta de congruencia dentro del proceso de planeación, entre una política económica global que acude a instrumentos de índole macroeconómica para promover objetivos de crecimiento y de creación de empleo y la instrumentación de esquemas independientes de fomento sectorial. Por lo tanto, en la instrumentación de la nueva estrategia de desarrollo industrial y de comercio exterior, se dará una particular atención a la congruencia entre las políticas de regulación macroeconómica y de fomento industrial.

Estas orientaciones estratégicas se precisarán en el Programa de Mediano Plazo para el Desarrollo Industrial y de Comercio Exterior.

Este Programa será integral desde tres perspectivas: 1)-Al programar la industria y el comercio exterior por ramas y sobre la base de cadenas y procesos productivos, se racionaliza la planta existente y optimiza el grado de articulación industrial e intersectorial, 2) Al hacer congruente el conjunto de instrumentos de protección, fomento y regulación a la industria y al comercio exterior, con los lineamientos de política macroeconómica y de desarrollo global, se hace consistente la toma de decisiones, 3) Al hacer eficaz la participación de los diversos agentes económicos impulsando al sector social y fomentando la capacidad empresarial,

se fortalece la economía mixta y se garantiza el desarrollo nacional.

#### 4.- Lineamientos generales de política.

La política industrial y de comercio exterior, en sus lineamientos generales, se propone, en el corto plazo defender la planta productiva, mantener el empleo y simultáneamente avanzar en el cambio estructural para su integración a nivel nacional y su vinculación eficiente con el exterior.

##### 4.1.- Lineamientos generales de política para defender la planta productiva y el empleo.

Para facilitar la transición del aparato industrial durante la crisis y preservar el activo social que significan las empresas existentes por su organización, su capacidad productiva, su experiencia técnica y los empleos que sustentan, dentro del marco del Programa Inmediato de Reordenación Económica, se ha establecido un conjunto de apoyos para defender a la planta industrial y al empleo.

##### Política de demanda selectiva.

Se busca reorientar la demanda hacia adentro y en particular hacia sectores intensivos en mano de obra, mediante esfuerzos de concertación y de asignación preferencial de crédito a los sectores social y privado; se utiliza el poder de compra del sector público para estimular la sustitución de importaciones y negociar exportaciones, complementando esto con asistencia técnica y administrativa, y se apoya en forma inmediata, las exportaciones no petroleras, según el Programa Integral de Fomento a las Exportaciones, para utilizar mejor las condiciones favorables que creó la devaluación y atenuar el impacto de la caída de la demanda interna. De igual manera, se impulsa el abasto a las zonas fronterizas

para aprovechar su potencial de compra, derivado del cambio drástico en precios relativos con el exterior.

#### Política cambiaria-financiera.

Para etenuar los problemas de endeudamiento externo y escasez de divisas se han puesto en práctica mecanismos que sin incurrir en subsidios permitan distribuir en el tiempo las pérdidas incurridas y facilitar la generación y uso de divisas.

#### Política financiera.

Con el propósito de aliviar los problemas financieros y de liquidez, se han establecido acciones de renegociación de deuda interna con la banca nacionalizada y la banca de fomento, y de agilización de pagos por parte del sector público, así como incentivos fiscales.

#### 4.2.- Lineamientos generales de política para impulsar el cambio estructural.

La oferta de bienes básicos, así como su eficiente articulación dentro de cadenas y procesos productivos, requiere condiciones generales de rentabilidad. Esto exige por una parte, sostener la demanda efectiva y por otra estimular la producción. La reorientación del gasto público hacia inversiones más intensivas en mano de obra, la redistribución progresiva del ingreso a través de instrumentos fiscales, y la reorientación de los hábitos de consumo, amplían el mercado interno. Estas políticas se complementan con una estructura de protección efectiva, que facilite la fabricación nacional de insumos y bienes de capital.

La producción interna de bienes intermedios y de capital que articule selectivamente cadenas y procesos productivos,

requiere, asimismo, de condiciones adecuadas de rentabilidad. Para ello se canalizará la demanda interna utilizando las compras del sector público y concertando a las del privado y social; se promoverá su producción, y el desarrollo tecnológico nacional útil para estas ramas. La política comercial dará una protección efectiva superior al promedio, con claros criterios de temporalidad y compromisos sobre productividad y eficiencia técnica.

El crecimiento de la demanda agregada y la relación de precios resultante de la política cambiaria, se corresponderán con las políticas de protección comercial y de incentivos a la inversión y producción en las áreas prioritarias.

La disminución relativa del déficit público liberará recursos internos para el financiamiento de la inversión prioritaria de los sectores social y privado y permitirá reducir considerablemente las necesidades de endeudamiento externo de las empresas.

Una política cambiaria que impida la sobrevaluación del peso ayudará a establecer relaciones de precios más apropiada a la disponibilidad de recursos humanos y de capital. Sobre esta base, la política de desarrollo industrial y comercio exterior instrumentará programas de concertación que garanticen la integración de la industria y su inserción eficiente en el mercado internacional.

#### Política de protección y comercio exterior.

La política de protección efectiva define las prioridades relativas, condiciona la asignación entre ramas y asegura la coherencia de la estrategia de desarrollo industrial con la de comercio exterior. La política de protección se racionalizará en su nivel y dispersión. A partir de una política de tasa de cambio realista, se establecerá



un nivel de protección efectiva que será diferenciado entre sectores y ramas, principalmente a través de aranceles para bienes de consumo y de controles para bienes intermedios y de capital seleccionados. La estructura de protección relativa apoyará conjuntamente a la mayor integración interna del aparato productivo cuidando de no incurrir en el sesgo antiexportador del pasado.

#### Política de controles.

El control de importaciones mediante el permiso previo constituye, por sí solo, una medida de protección que habrá de alentar eficientemente los esfuerzos en materia de sustitución de importaciones. En el corto plazo se permite importar los productos de consumo popular y los bienes intermedios y de capital necesarios para fabricar bienes básicos, los insumos agropecuarios y los productos e insumos farmacéuticos. En el mediano plazo el uso del permiso previos, en su caso, se centrará en los bienes intermedios y de capital en función de las necesidades de integración de la planta productiva.

En materia de exportaciones se están dando todas las facilidades posibles para que quien exporte pueda importar temporalmente los productos que le son necesarios, con el fin de incrementar la captación de divisas. Asimismo, se ha eximido del permiso previo a casi todas las exportaciones y sólo se restringen los productos que pueden afectar el adecuado abastecimiento interno, pudieran propiciar una disminución de sus precios externos y/o los que están sujetos a convenios de productores.

#### Política arancelaria.

Así como en el corto plazo las políticas no arancelarias son el principal elemento de regulación para las importaciones, en el mediano y largo plazo los aranceles tenderán a desempeñar

el papel principal. Inicialmente se implantará una estructura arancelaria menos discriminatoria que posteriormente se adecuara en forma gradual y selectiva, tomando en cuenta los precios internacionales, los efectos de los permisos previos de importación y las recomendaciones sobre los niveles de precios sujetos a control.

En el corto plazo, la política arancelaria fomentará las exportaciones mediante la reducción o eliminación del arancel. A mediano y largo plazos se evitarán discriminaciones inter e intrasectoriales y la política se establecerá de acuerdo con las condiciones cambiarias, con objeto de apoyar al sector exportador y promover su competitividad y eficiencia.

#### Negociaciones comerciales internacionales.

Ante las nuevas condiciones del mercado internacional, dadas por las barreras cada vez mayores que los países industrializados imponen a su comercio con el exterior y por la escasez de divisas que padecen los países en desarrollo, es necesario contar con elementos legales y operativos que permitan elevar nuestras exportaciones. Estos elementos servirán para reforzar las negociaciones comerciales de trueque, abastecimiento y acceso inmediato a los mercados, y de cooperación y complementación económica que se celebren en los foros multilaterales, regionales y bilaterales.

Las negociaciones versan sobre barreras arancelarias y no arancelarias con países individuales, asociaciones de países y organizaciones internacionales de negociación. Se busca que los convenios bilaterales y multilaterales con los países de la región, en materia de comercio exterior, constituyan un medio para complementar su producción industrial. En el ámbito de las negociaciones bilaterales se promoverán acuerdos de cooperación global de mediano plazo, que incluyan financiamiento, tecnología, coinversiones

y comercialización. Al ampliarse los mercados se propicia una mayor utilización de la capacidad instalada, la obtención de economías de escala y una cierta especialización en productos con ventajas comparativas.

La capacidad de compra del sector público se utilizará para iniciar una estrategia de negociación comercial internacional basada en acuerdos de trueque. Para ello las compañías comercializadoras del gobierno deberán obtener las mejores condiciones para las importaciones del país, una vez que hayan concentrado las disponibilidades de oferta exportable de empresas nacionales seleccionadas. Con el objeto de que el sector privado cuente con un instrumento similar de negociación, se apoyará el fortalecimiento y desarrollo de empresas comercializadoras privadas mediante incentivos fiscales y financieros.

#### Política de franjas fronterizas y zonas libres.

Para aprovechar el potencial exportador de las franjas fronterizas y zonas libres e incorporarlas al mercado nacional, se están poniendo en práctica los mecanismos necesarios para garantizar la concurrencia de productos nacionales que abastezcan la región y para aprovechar las posibilidades de exportación de productos no prioritarios en el abasto popular.

Asimismo, se fomentará la creación y fortalecimiento de empresas nacionales de partes y componentes como proveedoras de la industria maquiladora de exportación. Se procurará que esta industria adquiera una mayor integración nacional y se prevé la posibilidad de aplicar controles y gravámenes a la importación temporal de bienes que adecuadamente se producen en el país.

Para desarrollar la industria de estas zonas, se continuará

autorizando incorporar al mercado nacional los productos que se fabriquen con materias primas extranjeras, cuando éstos puedan sujetarse a programas de integración nacional.

Es importante el integrar cada vez más la industria maquiladora de exportación, buscando su permanencia nacional y la transferencia, difusión y adaptación de su tecnología. Así se sentarán las bases para establecer en los estados de la frontera norte del país una industria auténticamente exportadora, vinculada a la economía nacional.

#### Política de Fomento a la Industria.

La política de fomento incluye tanto aspectos de oferta como de demanda. Se orienta la demanda pública prioritariamente a la producción nacional y se otorgan estímulos a la producción y al desarrollo tecnológico dentro del marco de programas de concertación.

#### Política fiscal y financiera.

La política de financiamiento a la industria constituye un elemento fundamental de fomento dadas las limitaciones para acceder al crédito externo y la ineficiencia y altos costos del crédito interno.

Ya se ha iniciado la canalización de recursos financieros a las industrias con problemas de liquidez y de capitalización a fin de defender la planta productiva existente. A mediano plazo deberá favorecerse el cambio estructural, asignando recursos hacia ramas y proyectos de interés nacional prioritario.

Para fomentar el cambio estructural, se orientará selectivamente el crédito a través de la banca nacionalizada. Esta canalizará recursos preferentemente hacia proyectos prioritarios.

rios y empresas que aseguren la rentabilidad del proyecto. Se buscará reducir los niveles de concentración de la inversión y mejorar la participación de las empresas mediana y pequeña en la integración de la producción industrial. A ello se debe contribuir una política de concesión de crédito más acorde con los lapsos de maduración de la inversión y que distinga entre recursos para consolidar proyectos y los que se otorguen para capital de trabajo. A su vez, el fomento a las exportaciones incorporará criterios de apoyo similares a los de bancos extranjeros.

Los estímulos fiscales por su parte, serán complementarios a otros instrumentos de fomento y de protección. En el corto plazo coadyuvan a mantener en operación la planta industrial y sostener el nivel de empleo, pero posteriormente se racionalizarán canalizándolos de manera selectiva.

#### Políticas de desarrollo tecnológico-industrial y capacitación.

El desarrollo tecnológico en la industria debe distinguir entre aquellas ramas en las que es indispensable la integración de procesos tecnológicos complejos y de elevado grado de mecanización, y aquellas otras en las que se puede conservar un requerimiento alto, directo o indirecto, de mano de obra. Se pondrá atención especial en el seguimiento desarrollo y aplicación de las tecnologías de punta que inciden en las ramas básicas y estratégicas y/o que se prevea sean de alto potencial económico a mediano y largo plazo, como en la electrónica, la biotecnología y los materiales estratégicos.

Para alcanzar un nivel de desarrollo tecnológico que impulse la independencia nacional y la productividad de acuerdo con el programa de mediano plazo de desarrollo tecnológico y científico, se adoptará una estrategia activa y no meramente defensiva de importación de tecnologías, basada en criterios

de selectividad mediante los que se intensifique el proceso de adaptación. Se estructurarán apoyos de todo tipo a la investigación y desarrollo tecnológico relacionado con las necesidades de integración del aparato productivo, tanto para las etapas de asimilación y adaptación como de innovación. El Estado estimulará y fortalecerá la demanda y uso de tecnologías nacionales utilizando su poder de compra en la adquisición de productos elaborados a base de dichas tecnologías, y destinando mayores recursos financieros a los proyectos de investigación y desarrollo de tecnologías prioritarias.

Se impulsará al máximo la capacidad de formación y capacitación bajo diversas modalidades: estimulando la capacitación de los trabajadores en las empresas y fuera de ellas, la participación de la industria en el diseño de los planes educativos relacionados con el área y la participación de los estudiantes de las áreas técnicas en las actividades productivas. Para ello, se enfatizarán menos los instrumentos regulatorios y más los promocionales, como el financiamiento preferencial y la asistencia gubernamental especialmente tratándose de empresas pequeñas y medianas.

Política de fomento a la pequeña y mediana industria.

La importancia de estas empresas se deriva de su gran capacidad para absorber y capacitar la fuerza de trabajo y desarrollar vocaciones empresariales, porque su capital es nacional y tiene gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado. Otra característica es la similitud de problemas que enfrentan. Por ello es necesario, para su fomento, no actuar de manera individual sino diseñar instrumentos de carácter colectivo para que mediante su organización, se puedan resolver los problemas que les son comunes.

La política de fomento para estas empresas enfatiza la

canalización de los beneficios a través de formas de cooperación y organización, sin que ellas pierdan su individualidad, tales como: bolsas de subcontratación, uniones de crédito y centros de adquisición de materias primas en común, facilitando la eliminación de la multiplicidad de trámites burocráticos. También es fundamental el desarrollo de programas de capacitación gerencial.

En particular, son prioritarias las empresas medianas y pequeñas de la rama metal-mecánica, las que producen bienes básicos y bienes exportables. Para la sustitución de importaciones se prevee seguir canalizando la demanda del sector público mediante sistemas de subcontratación y fomento de proveedores. Paralelamente, la oferta se organizará mediante un sistema de información que permita indentificar las características técnicas de los oferentes.

Las productoras de básicos se estimulan mediante compromisos de compra para el sistema de distribución del sector público y social. Asimismo, se deberán organizar grupos de pequeños y medianos industriales para atender la demanda captada del exterior. Las empresas así organizadas se harán acreedoras de asistencia técnica, crédito preferencial (a través de contratos como garantía), así como del resto de apoyos que se brinden dentro de los programas integrales de concertación.

Política de empresa pública en el desarrollo industrial.

La industria paraestatal se enmarca dentro de la estrategia y política de desarrollo industrial y comercio exterior y del programa sectorial correspondiente.

La estrategia del Plan asigna a la industria paraestatal una gran importancia como instrumento de fomento, más que de regulación. No se pretende que la industria paraestatal

compita con la privada, sino que la complemente y ayude en su desarrollo mediante su inversión y sistema de compras.

En el corto plazo se prevén acciones para agrupar las empresas para utilizar de forma más eficaz el potencial de producción, propiciar una mayor eficiencia operativa, una mejor estructura financiera y un mejor aprovechamiento de los recursos. Paralelamente, y con el fin de sentar las bases para el cambio estructural, la industria paraestatal debe:

-Garantizar la supervivencia de sus empresas dando énfasis a las de carácter estratégico y prioritario.

-Terminar los proyectos en ejecución que son importantes para el cambio estructural del sector industrial, esto es, para la sustitución eficiente de importaciones, la generación neta de divisas y la ampliación de la oferta de productos estratégicos.

-En el marco del Programa para la Defensa de la Planta Productiva y el Empleo, las empresas paraestatales están afinando su política de compras con pagos, ágiles y oportunos, estableciendo una política de precios que garantice el abasto y a la vez el combate a la inflación.

En el mediano plazo, la industria paraestatal debe dirigirse hacia el aprovechamiento cabal de las potencialidades y recursos materiales del país y el apoyo al desarrollo de la industria y el comercio exterior. Para tales fines debe:

-Apoyar mediante sus compras la consolidación, integración y diversificación selectiva de la industria de insumos de amplia difusión y la de bienes de capital, sus partes y componentes, en un proceso de sustitución eficiente y selectiva de importaciones.



-Fomentar y diversificar las exportaciones no petroleras.

-Impulsar el desarrollo tecnológico nacional.

Para esto la industria paraestatal establecerá programas de mediano y largo plazo que determinen y orienten la demanda en forma previsible, lo que favorecerá la inversión y el desarrollo de productos y tecnologías por parte de los proveedores nacionales. La canalización de la demanda sustituirá a los precios subsidiados como instrumento de fomento. Adicionalmente, se mejorarán las relaciones existentes para el establecimiento de contratos de largo plazo; se establecerán sistemas de pago rápido y garantías para los proveedores a fin de evitarles cargas financieras innecesarias; y se establecerá un sistema de normas que salvaguarde los intereses del proveedor y del demandante.

Política de regulación.

La política de regulación industrial complementará la política de fomento: desalentará estructuras de mercado desfavorables a la eficiencia y expansión de la industria, y protegerá los intereses de los consumidores. La regulación industrial se ajustará a dos criterios: la eficiencia y simplicidad de los procesos de control y normas, y la generalidad y transparencia de los mismos para evitar el casuismo. La regulación se centrará en cinco áreas.

Simplificación de trámites.

Se modernizará y simplificará el registro, la constitución y fusión de empresas, a fin de contar con la información básica para proteger, fomentar y regular su participación por ramas de actividad económica.

...

## Política de regulación de mercados y precios.

La política sobre regulación del monopolio no frenará las ventajas de la gran corporación en economías de escala y en capacidad de exportación de nuestras empresas industriales. Se adoptarán medidas para promover la consolidación de la pequeña y mediana empresa con niveles crecientes de productividad, se promoverá la competencia en los sectores que se considere conveniente, y la regulación directa se concentrará en empresas o grupos de empresas que desempeñen un papel de liderazgo dentro del producto o rama a regular.

Con el objeto de elevar al máximo las ventajas sociales de los grandes grupos productivos, se canalizarán sus inversiones hacia sectores estratégicos de economías de escala que requieran grandes capitales, induciéndolos a exportar y desarrollar tecnología, y promoviendo su fortalecimiento en general como ejes de la integración industrial y de la articulación con otros sectores de la economía.

## Política de inversión extranjera.

Esta política deberá:

- Asegurar que el capital extranjero no adquiera empresas eficientes ya establecidas o domine ramas prioritarias de la industria.
- Establecer fórmulas que orienten la contribución de la inversión extranjera a la balanza de pagos y eleven el desarrollo tecnológico nacional.
- Modificar su actitud pasiva y de regulación a la entrada, adoptando una estrategia activa y de fomento selectivo en las ramas que sustituyen eficientemente importaciones y generan exportaciones con tecnología avanzada, en apego

a las indicaciones anteriores.

#### Política de normas industriales.

Tanto para elevar la competitividad de la planta productiva y sustituir importaciones como para proteger al consumidor nacional, será necesario implantar un sistema de normas técnicas que permitan establecer los niveles mínimos de calidad para los productos nacionales, estandarizar la producción industrial, regular la transferencia de tecnología, proteger a la planta nacional de la competencia desleal y fomentar las exportaciones. Particularmente será importante normalizar la producción industrial con base en el sistema métrico decimal y valorar el sello oficial de garantía de calidad nacional, otorgándolo sólo cuando los productos satisfagan normas específicas.

#### Política de equilibrio ecológico.

Esta política apoyará la adopción de equipos anticontaminantes en el caso de la industria instalada, y para las nuevas inversiones, apoyará la adopción de procesos tecnológicos que cumplan con los requisitos que marque el programa sectorial en materia de ecología y medio ambiente. Ello a su vez, estará en concordancia con la política de descentralización de la actividad económica.

#### 5.- Líneas generales de acción.

Las orientaciones estratégicas y los lineamientos generales de política enmarcan las líneas de acción de las ramas industriales sobre la base de la importancia relativa de las industrias en la estrategia de cambio estructural y de la capacidad de acción directa por parte del Estado. A continuación se presentan los criterios correspondientes. Esto se precisará en el Programa de Desarrollo Industrial

y petroquímica, se fomentará con igual decisión la producción eficiente y competitiva de dichos equipos.

La industria productora de equipos estandar tiene que ser integrada racionalmente para aprovechar economías de escala, consolidando la demanda de las industrias petrolera y minera, fomentar la integración mediante subcontratación a empresas medianas y pequeñas que produzcan componentes y, así, evitar importaciones innecesarias consolidando la cadena productiva que une la actividad extractiva con la de transformación.

La industria eléctrica es la segunda más importante demandante de bienes de capital, después de la petrolera. La demanda segura y creciente de este sector da bases para programas de desarrollo y/o producción de equipos que aún se importan. Se insistirá, por tanto, en el esfuerzo de producción en el país de los equipos de generación y de otro tipo, completos o en partes, mediante programas propios y de complementación con otros países. Se apoyarán los programas de investigación y desarrollo de otros equipos para generación de energía eléctrica por medios no convencionales.

Hay equipos complejos que son diseñados para una y sólo una aplicación, utilizados en industrias en las que la tecnología del equipo representa la parte más importante del proceso industrial. Respecto de ellos se definirá explícitamente la posibilidad y conveniencia de su producción local con posibilidades de exportación y/o mediante complementación con otros países.

Se impulsará la fabricación de refacciones especiales en talleres pequeños y medianos. Dada la importancia de los subensambles generalmente de uso múltiple como motores, sistemas neumáticos, sistemas hidráulicos, instrumentos y controles, entre otros, se fomentará su producción para avanzar en la integración de los bienes de capital y aprovechar

y de Comercio Exterior y en los Programas Integrales de Desarrollo Industrial y Comercial, que además contendrán las líneas de acción respectivas por rama industrial a nivel de detalle.

### 5.1.-Bienes básicos.

El aumento rentable de la oferta de bienes básicos constituye una prioridad de la estrategia de desarrollo industrial.

La contracción de la demanda agregada en el corto plazo y el control de los precios de los productos que integran la canasta básica, hacen imperativo que se instrumente una estrategia selectiva en el sector de bienes básicos, que armonice el incremento de la producción y la productividad con un crecimiento progresivo, más equitativo y no inflacionario de la demanda.

En el sector de bienes básicos, cabe distinguir seis grandes categorías prioritarias: industria alimentaria, bienes de consumo no duradero como textil, vestido, calzado, y duraderos como enseres domésticos: salud, educación, transporte colectivo y materiales para la vivienda.

El proceso de desarrollo agroindustrial se ha orientado en forma excesiva hacia la producción de bienes de uso no generalizado y ha propiciado una concentración de la producción en pocas empresas, elevando la intensidad de capital de los procesos productivos. Esto obstaculiza el desarrollo del sector agropecuario y forestal, y margina a los productores del medio rural de una participación en el proceso de generación y distribución del ingreso.

Para corregir esta distorsión estructural, el Estado promoverá en las distintas etapas productivas y distributivas la integración agroindustrial.

Para consolidar y aumentar la oferta de alimentos, se promoverá la participación de las formas de organización social de la producción, así como de la pequeña y mediana industria, predominantemente en el lugar de origen de las materias primas, lo que permite al productor primario participar en los beneficios de la transformación. Se buscará un adecuado equilibrio entre los recursos que demanda la proteína vegetal y animal, y se promoverá la industrialización y conservación de alimentos de consumo humano de alto contenido protéico. Se impulsará la producción de alimentos que minimicen el uso de superficie agrícola, agua y energía, tanto para su producción como para su conservación. Por otra parte, se promoverá la coordinación de los sectores social y privado en las siguientes áreas: producción y distribución de insumos estratégicos, racionalización del aprovechamiento de recursos naturales, regulación de mercados, en particular de las estructuras oligopólicas, impulso a la infraestructura de transporte, de almacenamiento y comercialización.

Por la importancia de las industrias de confección y calzado en el incremento de la oferta de básicos, en el empleo, y en la generación de divisas, en el corto plazo se deberá favorecer una mayor utilización de la capacidad instalada asegurando el aprovisionamiento de materias primas industriales de origen petroquímico y natural y de bienes de capital. Se iniciará, un programa de modernización y adaptación tecnológica a efecto de aumentar la productividad del sector. En materia de electrodomésticos, la producción deberá ser selectiva en términos de las necesidades básicas y considerará criterios técnicos tales como: La incorporación de plásticos estructurales de alta resistencia para sustituir materiales de elevado valor industrial, establecer normas de rendimiento mínimo energético y sustituir los controles electromecánicos por electrónicos. Asimismo, normalizar las partes y componentes básicos para asegurar su reparación

económica y sencilla. Por otra parte, se establecerá una nómina normalizada de componentes estructurales con base en los cuales se fabricarán los bienes de consumo popular.

Por su parte, en la industria de materiales para vivienda, se impulsará el aprovechamiento de materiales locales y su producción. Al mismo tiempo se deberá hacer un serio esfuerzo por sustituir el uso que actualmente se hace en la construcción de materiales industriales como el aluminio.

En la farmacéutica, se busca lograr la autosuficiencia en la producción del cuadro básico de medicamentos, abatir costos y aumentar la calidad. Así se impulsará la producción de sustancias activas y se brindarán apoyos financieros y tecnológicos a la industria nacional, a cambio de un compromiso previo de disminución de la dependencia del exterior y de concertación sobre precios. Paralelamente se desarrollará un programa de investigación básica y aplicada en la obtención de insumos para la fabricación de las sustancias genéricas prioritarias.

## 5.2.- Bienes de capital

Por su incidencia en la evolución de la productividad en todas las ramas y en la integración intraindustrial e intersectorial, los bienes de capital constituyen el factor más importante del cambio estructural del aparato productivo.

El objetivo de corto plazo es sostener la actividad económica del sector para evitar su descapitalización ya que la reducción en la demanda de algunos bienes ha superado el 40 por ciento.

A mediano y largo plazos, se impulsará selectivamente la sustitución de importaciones y se fomentará la exportación con el propósito de fortalecer la articulación intra e interindustrial a lo largo de cadenas y procesos productivos y de ahorrar divisas en la expansión del mercado interno.

La estrategia se instrumenta en forma selectiva, apoyando por un lado la fabricación nacional de maquinaria y equipo de uso generalizado, y por el otro, la maquinaria para efectuar los procesos básicos de transformación de materiales en las cadenas básicas de la metalmecánica, química, petroquímica, energéticos y otras ramas prioritarias.

En una primera etapa, es preciso desviar la demanda de importación, particularmente de los grandes proyectos de inversión en los sectores de bienes intermedios, hacia la industria nacional, utilizando la capacidad ociosa de la planta industrial para ahorrar divisas, respaldando el proceso de recuperación económica por el lado de la oferta. Como complemento de esta orientación inicial, se apoyarán el diseño y la fabricación de aquellos bienes de producción requeridos por las actividades exportadoras o cuyas exportaciones se acompañan actualmente de una alta proporción de importaciones inducidas. El esfuerzo de una mejor utilización del poder de compra del sector público y privado en el marco de negociaciones bilaterales. Cabe subrayar que promoviendo una estrategia de sustitución de importaciones, se tratará, respetando los imperativos de competitividad internacional, de desarrollar bienes de capital que no distorsionen las actividades y la estructura de los costos relativos de los factores internos de producción

Finalmente, se toma en cuenta que uno de los principales obstáculos que frena la expansión de la industria nacional de bienes de capital lo constituye la deficiencia de insumos, componentes y reposiciones adecuados, tanto en volumen y variedad como en calidad y regularidad de suministro. Por tanto, se dará una atención particular a la articulación entre el crecimiento de la producción de bienes de equipo final y la integración de las industrias de subensambles, partes y componentes, particularmente las de norma y rápido



desgaste. Asimismo, se dará énfasis a la vinculación de estas industrias con el desarrollo de la minería, especialmente con el aprovechamiento de los minerales estratégicos.

Para instrumentar la estrategia de desarrollo del sector, se actuará de acuerdo con los siguientes lineamientos:

Se orientará la política de inversión del sector público, vinculada a su política de compras, para minimizar la capacidad ociosa a corto plazo e impulsar a mediano y largo plazo el proceso de sustitución de importaciones en cadenas productivas de sectores prioritarios.

Se ampliará el sistema de subcontratación, afiliando un mayor número de empresas para desarrollar una información actualizada sobre capacidad disponible y hacer factible la sustitución de importaciones. Ello permitirá una reorientación de las compras del sector privado hacia el mercado interno. Apoyos crediticios fortalecerán esta reorientación.

Se promoverán coinversiones con el capital extranjero en el marco de una cooperación a mediano plazo que vincule las transferencias de tecnología al fortalecimiento del potencial tecnológico nacional y a las oportunidades de exportación.

Se concertará una política de protección efectiva de los bienes de capital y de los insumos correspondientes. La protección se otorgará a industrias incipientes con criterios claros de temporalidad y en vinculación con objetivos en cuanto a productividad y grados de integración.

Se asignarán divisas y recursos internos para la adquisición de componentes, materias primas e insumos importados de ineficiente producción nacional para la fabricación de los productos cuya sustitución se desea.

Por su incorporación cada vez más estrecha a la industria de bienes de capital, por la transformación radical que induce en la producción de ciertos servicios tales como comunicaciones, salud y educación, por la importancia creciente que tienen sus productos en el consumo final, la industria electrónica y sus asociados como la óptica, desempeñan un papel central en la evolución de la organización de la producción de bienes y servicios, en los incrementos de productividad y en el patrón de consumo privado y social.

Al cambiar la productividad relativa de los factores, la introducción de la electrónica y sus asociadas en los procesos productivos altera la estructura de las ventajas comparativas a escala internacional, las rentabilidades relativas de las actividades económicas y permite abatir el costo de los servicios aumentando su eficiencia. El desarrollo no planeado de estas industrias podría ocasionar serios trastornos a la economía nacional, sobre todo si no se efectúa la adecuada selección de productos y servicios que apoyen las actividades prioritarias del país.

Entre los principales problemas de carácter estructural que enfrenta esta industria sobresalen los altos costos de producción como consecuencia de los bajos niveles de productividad y calidad, y el importante rezago en las áreas de partes y componentes donde existen grandes vacíos que sólo pueden ser cubiertos por productos importados. Cabe subrayar que tal rezago existe no solamente respecto a países industrializados sino también con países cuyo desarrollo económico y tecnológico es comparable al de México.

La estrategia de desarrollo del sector electrónico y de sus industrias asociadas tienen un doble propósito, por un lado se trata de desarrollar, en estrecha vinculación, la infraestructura científica y la base productiva necesarias;

por el otro, se fomentarán líneas de producción en áreas prioritarias, donde niveles de eficiencia sean alcanzables por el tamaño del mercado y donde el costo de entrada en términos de investigación y desarrollo lo haga factible.

Para alcanzar estos objetivos, el Estado apoyará las iniciativas del sector privado social, utilizando su poder de compra, incentivos fiscales al capital de riesgo y a las actividades de investigación.

Asimismo se favorecerá la importación de insumos en vez de productos terminados y se buscará el mejor aprovechamiento de las tecnologías foráneas, promoviendo programas de coinversión con capital extranjero abarcando esquemas de cooperación en las áreas de diseño, producción y comercialización.

Los sectores que se impulsarán con prioridad son los de microcomputadoras cuyo mercado lo constituyen principalmente las industrias procesadoras y el sector servicios, los equipos de telecomunicaciones, los equipos de uso específico en los sectores de salud y educación, y los bienes de consumo electrónicos de uso generalizado.

Para la integración de las cadenas productivas de este conjunto de productos, será esencial la producción de elementos semiconductores de estado sólido y la estandarización de componentes.

La industria automotriz y de equipo de material de transporte tiene una especial importancia. A corto plazo, por los agudos problemas de desempleo, tiene alta prioridad la defensa de la planta productiva y el empleo. En particular, para sostener la actividad e impedir una caída de la oferta, se favorecerá la reorientación de ésta hacia las exportaciones.

Dos decenios de intentos fallidos para hacer de la rama

automotriz uno de los pivotes de la integración del aparato industrial, a través de políticas casuísticas, conducen inevitablemente a un mayor realismo en la definición de los objetivos estratégicos de esta rama. A mediano plazo, los objetivos prioritarios son la generación neta de divisas y el apoyo eficiente al desarrollo del sistema de transporte, por lo que se perseguirá una profunda reestructuración del sector.

El Decreto de 1977 y sus adiciones para asegurar las medidas de fomento y desarrollo será actualizado, como marco institucional para alcanzar metas de sustitución eficiente de importaciones y de fomento de exportaciones, principalmente en lo que se refiera a la aplicación estricta del presupuesto de divisas, generación de empleos y estímulos fiscales. Se racionalizará la producción reduciendo el número de marcas, de modelos, tamaño y potencia, dando prioridad a los que aumentan las economías de escala y permitan la normalización de los componentes, en particular los de rápido desgaste.

Asimismo, se reforzarán las relaciones intersectoriales, las que se establecen con el transporte de tipo colectivo. Se impulsarán los equipos de transporte de carga y pasaje en las cantidades y tipos que satisfagan los requerimientos que fijen los sistemas de transporte nacional y urbanos. Dado el carácter marcadamente estratégico de estos sistemas, y por lo tanto de los equipos, se racionalizará la industria productora de equipos de transporte de tal forma que se logren las integraciones nacionales más altas posibles, que sean económicamente viables.

La racionalización de la estructura productiva de camiones, autobuses y trolebuses, es necesaria para crear las condiciones favorables de producción de componentes, aprovechando al máximo economías de escala y evitando importaciones innecesarias.

rias. Se avanzará en los programas de ensamble y fabricación de carros del metro, locomotoras y barcos de los tipos más demandados por el país. En cuanto a equipo aéreo se avanzará en la producción local de aviones pequeños y en el fortalecimiento de las instalaciones de mantenimiento de aviones medianos y grandes.

Los equipos para la industria petrolera representan la parte más importante de los tipos de equipos para la industria extractiva, seguido por los equipos para la minería y por último los de uso forestal. La producción de equipos para la industria petrolera y minera se apoyará decididamente, tanto por su valor y volumen, como por el efecto motriz, en la industria productora de componentes.

Los equipos para la industria productora de bienes de capital tienen una importancia estratégica, por su impacto en la integración industrial. Estos equipos son: equipos para la fundición, para la forja, para el laminado, extrusión y conformado de metales y máquinas-herramientas para corte de metal, entre otros. Se fomentará la consolidación (creación donde sea necesario) de las industrias que sean racional y económicamente viables, aunque se hará un esfuerzo especial con esas ramas por el impacto que tienen, tanto en términos de ahorro de divisas como en la consolidación de una base tecnológica fundamental, en la formación de recursos humanos especializados útiles para el resto de las ramas productoras de bienes de capital. La existencia de una industria siderúrgica nacional crea una base de demanda importante que será aprovechada integralmente.

Las industrias de proceso, química y petroquímica principalmente, son intensivas en equipos que en general son viables de producirse en el país. Dadas estas características y el hecho de que nuestro país tiene recursos naturales abundantes para fomentar decididamente la producción química

las economías de escala.

### 5.3.- Bienes intermedios.

Las ramas que integran el sector de bienes intermedios comparten características técnicas y económicas que influyen de manera específica sobre las decisiones que a corto y mediano plazos persiguen fomentar su desarrollo. Los proyectos correspondientes son generalmente intensivos en capital y tienen un alto contenido de equipo importado utilizando, en la mayoría de los casos, tecnologías incorporadas al equipo, lo que en el contexto de restricciones financieras y escasez de divisas, implica estrictos criterios de selectividad en la orientación de la inversión. Puesto que corresponden a productos de uso generalizado en la economía y tienen largos períodos de maduración, se programará con particular atención, la producción de insumos, y se cuidará que los rezagos en la ejecución y puesta en operación de las plantas no se conviertan en factores que impidan la expansión de los demás sectores, su rentabilidad está directamente vinculada a las economías de escala, de tal manera que la realización de un proyecto determinado puede afectar las condiciones de competencia en el mercado interno.

Los bienes intermedios considerados prioritarios son fundamentalmente insumos de amplia difusión y aporte crítico a la integración de cadenas y procesos productivos con base en el aprovechamiento de los recursos naturales. En particular, aquellos bienes en los que el país cuenta con recursos naturales abundantes y tienen, además, un amplio mercado interno o manifiestan un potencial para la exportación; asimismo, serán prioritarios aquellos bienes en los que, a pesar de no contar con abundantes recursos naturales, la ampliación de la producción se justifica por criterios de costos en divisas y de competitividad internacional. Así, los sectores de papel y celulosa, química, petroquímica,

siderurgia y metalúrgica básica, son considerados claves en el desarrollo económico por la interrelación que guardan con el resto de las ramas.

La racionalización de la industria de la madera y el papel, requiere, en el corto plazo, evitar la explotación irracional de los bosques, reservando la madera como material de construcción y como insumo de la industria papelera. Sin embargo, en este último caso, habrá que evitar el sobreconsumo.

La industria química atiende, prácticamente a todos los sectores de la producción y del consumo, incidiendo de manera determinante en la mayoría de los satisfactores de consumo básico: alimentos, medicamentos, vestido y calzado, vivienda y transporte. Su desarrollo se orientará a productos cuya fabricación garantice el abasto popular, transforme recursos abundantes en el país y ahorre divisas. De acuerdo con esos criterios, las tres áreas prioritarias son la farmacéutica, la agroquímica y la integración y expansión de las cadenas de productos químicos que se originan en las sales marinas, fluor, fósforo y silicio.

En el sector agroquímico, se buscará prioritariamente reducir el déficit de la oferta nacional de fertilizantes respecto a una creciente demanda interna. Se intensificará la exportación de recursos abundantes, en particular la roca fosfórica, y se aprovechará la producción creciente de amoníaco de PEMEX. FERTIMEX debe estar en posición de asegurar la autosuficiencia y de exportar excedentes al término del período del Plan, concluyendo en forma progresiva los proyectos ya iniciados.

La industria petroquímica básica y secundaria se ha desarrollado rápidamente en la última década, fundamentalmente a partir de la sustitución de importaciones de productos

finales y con una expansión ineficiente y limitada de la oferta de insumos intermedios y de bienes de capital. En productos básicos PEMEX empieza a estar en condiciones de abastecer la demanda interna.

En este sector, la estrategia tomará en cuenta la herencia de numerosos proyectos en estado avanzado de construcción y la oportunidad que representa la petroquímica para aprovechar recursos nacionales, generar divisas y empleos y fortalecer la integración del aparato industrial. Es previsible que para finales de la década, se revierta la situación de sobrecapacidad mundial, ya que los países desarrollados contarán con equipos obsoletos y que el costo de las materias primas hará ineficientes nuevas inversiones. Por tanto, la necesidad de cubrir la creciente demanda interna y las perspectivas de exportación y de ahorro de divisas, por concepto de sustitución de importaciones a lo largo de las cadenas productivas, justifican claramente el carácter prioritario del desarrollo del sector.

En cuanto a la industria del acero, es imprescindible mantener en operación la planta existente evitando los riesgos de descapitalización y los altos costos acarreados por el bajo aprovechamiento de la capacidad existente. Por tanto, los mayores esfuerzos de corto plazo se orientarán a elevar el nivel de utilización de la capacidad instalada, aprovechando el nuevo tipo de cambio para desarrollar las exportaciones, al tiempo que se harán las inversiones en equipo y en capacitación necesarias para aumentar la eficiencia operativa de las plantas en operación.

La realización de los proyectos en proceso se ajustarán a las nuevas condiciones de demanda nacional y a las posibilidades de penetrar en el mercado internacional. Las eventuales importaciones de acero complementario se harán



aprovechando la situación de sobrecapacidad mundial y en lo posible, mediante acuerdos compensatorios en forma de trueque.

En este contexto, los nuevos proyectos contemplados deben aprovecharse para organizar la integración nacional en los procesos siderúrgicos básicos, racionalizar su consumo, desarrollar actividades de diseño y fabricación de los bienes de capital necesarios para la industria siderúrgica y modificar la estructura de los productos finales de sector, orientándola en mayor grado hacia la sustitución de las importaciones que requiere la rama de bienes de capital y mejorar la calidad de los aceros. Asimismo, será necesario concluir los proyectos en proceso y avanzar en la producción de aceros especiales y de forja y fundición, en particular para herramientas de corte, matrices, aceros refractarios e inoxidables, así como aceros para forja de componentes ferroviarios y rieles.

En metalúrgica básica, uno de los objetivos será desarrollar una capacidad de fundición pesada en hierro colado nodular, impulsar la electrometalurgia de materiales refractarios, fundamentales para la integración de las cadenas productivas y la fabricación de partes críticas.

Se estimulará la producción de los insumos críticos para la integración de la industria metalúrgica, en particular de ferroaleaciones que a la vez que utilizan minerales estratégicos, constituyen la base para los aceros especiales de las industrias de bienes de capital.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

I.- Históricamente las ferias han venido desempeñando un papel importante en el comercio internacional, haciendo posible que pequeñas ciudades se convirtieran en centros de gran relevancia financiera, comercial y turística. Con el siglo XX se inicia una nueva era para las ferias y exposiciones internacionales, llegando a ser hasta nuestros días un excelente medio para promover exportaciones en todo el mundo. Por esta razón es recomendable, que México continúe participando en este tipo de eventos con el propósito fundamental de poder colocar su producción excedente en diversos mercados del exterior, lo que le permitirá la obtención de divisas que coadyuvarán al pago de sus importaciones o bien, al pago de su deuda externa.

II.- Aparentemente las ferias y exposiciones internacionales son similares, ya que ambas cumplen con el objetivo de exhibir; sin embargo presentan una gran diferencia en su operación, porque mientras las ferias tienen como fin específico el realizar transacciones comerciales, las exposiciones se realizan para exhibir, dando a conocer los avances tecnológicos en las diversas ramas de la ciencia, las zonas de importancia turísticas de las naciones, etc. Por ello, es recomendable que México deba dar preferencia a su participación en ferias internacionales, ya que estos eventos le permitirán ofrecer en mejores condiciones sus productos de exportación.

III.- Según los objetivos de las ferias y exposiciones, se les puede clasificar en dos grandes grupos:

-Ferias y Exposiciones Mundiales y

-Ferias Internacionales de Muestras.

Las segundas (Ya sean generales o especializadas), son las de mayor importancia y las que más interesan a los

países industrializados. Por esta razón es necesario que México promueva con mayor interés su participación en las Ferias Internacionales de Muestras, ya que son estos eventos los que permitirán a los empresarios mexicanos introducir sus productos en los mercados más desarrollados.

IV.- En México el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), es el organismo encargado de organizar la participación de exportadores mexicanos en las Ferias y Exposiciones Internacionales. Por tal motivo es recomendable que los industriales mexicanos que tengan deseos de exportar, mantengan una estrecha relación con el IMCE a través de sus oficinas centrales en el Distrito Federal, en sus delegaciones estatales y en sus consejerías comerciales en el exterior del país, con el propósito de que puedan contar con la información y el apoyo necesarios para poder participar en las Ferias y Exposiciones Internacionales que más les convenga.

V.- Como consecuencia de los excelentes resultados que se obtienen por la participación en Ferias y Exposiciones Internacionales, se inicia la era de los llamados Centros Internacionales o Mundiales de Comercio, que no son otra cosa que exposiciones nacionales permanentes a las que acuden compradores a efecto de establecer contacto con los vendedores que exhiben sus productos durante todo el año. Adicionalmente a estos centros, se han venido acondicionando todos los servicios que requiere el comercio mundial moderno.

Uno de los ejemplos más significativos de esta clase de exposiciones lo tenemos en el Centro Mundial de Comercio del Puerto de Nueva York, en donde laboran 50 mil especialistas en todas las ramas del comercio exterior. En base a lo anteriormente enunciado, se recomienda que el IMCE, de acuerdo a los recursos de que dispone (humanos, financieros y técnicos), estudie la posibilidad de establecer en un

momento dado en determinado inmueble, una exposición permanente de productos nacionales a exportarse; todo ello con el objeto de que toda delegación extranjera que visite a México, bien sea por razones políticas o comerciales, se le invite a visitar esta exposición para que conozcan los productos que México está en condiciones de exportar, así como sirva para establecer mayor contacto con los empresarios mexicanos.

VI.- A partir de 1982 nuestra balanza comercial sufrió un cambio radical, al registrarse un superávit de 5,965 millones de dólares; este cambio obedeció a dos aspectos fundamentales: Al incremento de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y a la contracción de nuestras importaciones de productos no necesarios para el desarrollo de la economía nacional.

Sin duda el petróleo es uno de los recursos naturales más importantes con que cuenta México y constituye un elemento básico en la estrategia del desarrollo nacional, pero es necesario incrementar la oferta exportable de otros productos, a fin de que nuestra economía no se convierta en monoexportadora, ya que esto traería graves consecuencias para nuestra nación. En base a ello, se recomienda como uno de los medios más eficaces para incrementar nuestras exportaciones y diversificar mercados en el exterior, a corto plazo, se promueva en forma constante y efectiva entre los empresarios mexicanos, su participación en ferias y exposiciones internacionales.

VII.- Generalmente los países en desarrollo no cuentan con los suficientes recursos financieros, que les permitan cubrir los gastos por concepto de locales ("stands"), transportación, etc., que se requieren para poder participar en las ferias internacionales. De aquí la recomendación de que México plantee ante diversas agrupaciones multilaterales, la conveniencia de que se otorguen ciertas facilidades

o precios especiales a los países en desarrollo, para que sus empresas pequeñas y medianas principalmente, puedan participar en los eventos comerciales internacionales.

VIII.- De acuerdo a las estadísticas del comercio exterior de México en los últimos años, se observa claramente que nuestro país se ha convertido en monoexportador (petróleo) e importador de productos manufacturados; también se refleja que aunque se ha incrementado la corriente comercial con países como España, Japón y de la Comunidad Económica Europea, continuamos dependiendo en gran medida del mercado estadounidense. Por esta razón es indispensable que el sector industrial mexicano, utilice las nuevas Acciones de Comercio Exterior que ha implementado el gobierno federal y se esfuerce por aumentar su producción exportable. Cabe hacer notar que dentro de las nuevas Acciones se contempla ampliar el programa de eventos internacionales para la promoción de las exportaciones, aumentando la gama de posibilidades para que, en especial, las industrias pequeñas y medianas puedan ofrecer sus productos en el exterior.

IX.- Un aspecto fundamental para lograr la penetración de productos en los mercados internacionales, es mediante la adecuada integración de la oferta exportable. Por esta razón se recomienda principalmente a las pequeñas y medianas industrias, acudir al IMCE, con el fin de recibir la asesoría necesaria para este propósito, lo que les permitirá ampliar sus posibilidades de éxito en su participación en estos eventos comerciales de carácter internacional.

X.- Las Exposiciones Comerciales Mexicanas que se celebraron en el exterior de 1972 a 1977, permitieron que se conocieran "masivamente" una gran cantidad de productos mexicanos en algunos países; y me refiero al término masivamente, en virtud de que llegaron a participar en una sola exposición

hasta 850 empresas (San Antonio, Texas, en 1976).

Posteriormente no fue posible continuar realizando este tipo de eventos en el exterior, básicamente por razones presupuestales, y actualmente resulta imposible hacerlo dada la crisis por la que atraviesa el país. Por esta razón se recomienda a los empresarios mexicanos incrementen su participación en las ferias y exposiciones internacionales.

XI.- La planta industrial en la última década ha venido manifestando una preocupante desarticulación, reflejándose esta en un desequilibrio externo a través de dos problemas fundamentales:

- El retroceso en la sustitución de importaciones, y
- La monoexportación.

Asimismo la planta productiva nacional enfrenta en la actual crisis económica cuatro problemas a saber: Insuficiente demanda, escasez de divisas, endeudamiento externo e inadecuado financiamiento. Por lo anterior se recomienda que participen las empresas exportadoras mexicanas en las ferias y exposiciones internacionales, con el fin de poder incrementar las exportaciones, diversificar mercados y por lo tanto, obtener las divisas que se requieren para el pago de la deuda externa y de las importaciones de bienes de capital.

A N E X O S



A N E X O I

FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

EN QUE HA PARTICIPADO MEXICO DE 1900 A 1982

A N E X O IFERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES EN QUE HA PARTICIPADO  
MEXICO DE 1900 A 1982

Año	Feria o Exposición
1900	Exposición Mundial de París, Francia.
1904	Feria Internacional de St. Louis Missouri, E.U.A.
1920	Feria del Estado de Texas; Dallas, Texas, E.U.A.
1921	Feria Industrial y Turística de Milán, Italia.
1921	Feria Internacional de Nueva York, E.U.A.
1922	Feria Internacional de Río de Janeiro, Brasil
1928	Feria Internacional de Sevilla, España.
1937	Feria Turística de Dallas, Texas, E.U.A.
1937	Exposición Internacional de París, Francia.
1939-40	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1950	Feria de Puerto Príncipe, Haití.
1953	Exposición Internacional de Guatemala, C.A.
1953	Feria Internacional de Milán, Italia
1954	Feria Internacional de Utrecht, Holanda.
1954	Feria Internacional de Milán, Italia.
1954	Feria del Mediterráneo, Palermo, Italia.
1955	Feria Internacional de Milán, Italia.
1955	Feria del Mediterráneo, Palermo, Italia.
1955	Feria Internacional de París, Francia.
1956	Feria de la Paz y Confraternidad del Mundo Libre. Ciudad Trujillo, República Dominicana.
1956	Feria Primavera de Francfort, R.F.A.
1956	Feria Internacional de Milán, Italia.
1956	Feria Internacional de París, Francia.
1956	Feria del Mediterráneo, Palermo, Italia.
1957	Feria Primavera de Francfort, R.F.A.
1957	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.

---

Año	Feria o Exposición
1957	Feria Internacional de Milán, Italia.
1957	Feria Internacional de París, Francia.
1957	Feria del Mediterráneo, Palermo, Italia.
1958	Feria Primavera de Francfort, R.F.A.
1958	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1958	Feria Internacional de Milán, Italia.
1958	Feria Internacional de París, Francia.
1958	Exposición Universal e Internacional de Bruselas, Bélgica.
1959	Feria Primavera de Francfort, R.F.A.
1959	Feria Internacional de Milán, Italia.
1959	Feria Internacional de París, Francia.
1959	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1959	Feria Internacional de Chicago, E.U.A.
1959	Feria Internacional de Los Angeles, Cal. E.U.A.
1959	Feria Internacional de Montreal, Canadá.
1959	Feria Internacional de Amsterdam, Holanda.
1959	Feria Internacional del Pacífico de Lima, Perú.
1960	Feria Internacional de Milán, Italia.
1960	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1960	Feria Internacional de Montreal, Canadá.
1961	Feria Internacional de Hannover, R.F.A.
1961	Feria Internacional de Milán, Italia.
1961	Feria Internacional de Viena, Austria.
1961	Feria Internacional de Tokio, Japón.
1961	Feria Internacional de Chicago, E.U.A.
1961	Feria Internacional de Montreal, Canadá.
1961	Feria Internacional de Toronto, Canadá.
1961	II Feria Internacional del Pacífico de Lima, Perú.
1962	Feria Internacional del Artesano de Munich, R.F.A.

---

Año	Feria o Exposición
1962	Feria Internacional de Utrecht, Holanda.
1962	Feria Internacional de Hannover, R.F.A.
1962	Exposición Siglo XXI de Seattle, Washington
1962	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1962	Feria Internacional de Chicago, E.U.A.
1962	Feria Internacional de Montreal, Canadá.
1963	Exposición Industrial Internacional de Guatemala, C.A.
1963	Feria Internacional de Tokio, Japón.
1963	Feria Internacional Artesanal de Florencia, Italia.
1963	IV Feria Exposición Internacional de Bogotá, Colombia y I Feria Exposición de la Zona de Libre Comercio.
1963	Feria Internacional de Zagreb, Yugoslavia.
1963	III Feria Internacional del Pacífico de Lima, Perú.
1963	Feria del Estado de Arizona, Phoenix, Arizona, E.U.A.
1964	Feria del Hogar Ideal de Londres, Inglaterra.
1964	Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1964	Feria de St. Erik-Estocolmo, Suecia.
1964	XV Exposición Industrial Alemana, Berlín, R.F.A.
1964	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A.
1965	I Feria Mundial de la Industria en el Atlántico, Montevideo, Uruguay
1965	Feria Internacional de Milán, Italia.
1965	Feria Mundial de Nueva York, E.U.A. (Segunda Etapa)
1965	XXIX Feria Internacional del Artesanado de Florencia, Italia.

Año	Feria o Exposición
1965	Feria Internacional de Bruselas, Bélgica.
1965	Feria Internacional de Poznan, Polonia.
1965	Feria Internacional de Francfort, R.F.A.
1965	Exposición Internacional de Zagreb, Yugoslavia.
1965	Exposición "Socios para el Progreso" de Berlín, R.F.A.
1965	Feria Internacional del Pacífico de Lima, Perú.
1965	Feria Internacional de El Salvador, San Salvador, El Salvador, C.A.
1966	Feria Internacional de Leipzig, R.D.A.
1966	Feria Internacional de Milán, Italia.
1966	Feria Internacional de Hannover, R.F.A.
1966	Feria Internacional de Tel-Aviv, Israel.
1966	VI Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1966	Feria Industrial Alemana "Socios para el Progreso" Berlín, R.F.A.
1966	II Feria Internacional de El Salvador, San Salvador, El Salvador, C.A.
1967	Feria Internacional de Leipzig, R.D.A.
1967	Feria Iberoamericana de Muestras de Sevilla España.
1967	Exposición Universal e Internacional de Montreal Canadá, EXPO'67
1967	VII Feria Internacional de Tokio, Japón.
1967	XXXV Feria Internacional de Muestras de Barcelona, España.
1967	Feria Internacional de Zagreb, Yugoslavia.
1967	V Feria Internacional del Pacífico de Lima, Perú.
1967	Exposición Internacional de Artes Aplicadas en Barcelona, España.

Año	Feria o Exposición
1968	Feria Internacional de Primavera de Leipzig, R.D.A.
1968	VIII Feria Iberoamericana de Muestras de Sevilla, España.
1968	XLI Feria Internacional de Bruselas, Bélgica.
1968	VII Feria Internacional del Campo de Madrid España
1968	XXXVI Feria Internacional de Muestras de Barcelona, España.
1968	Feria Internacional de Zagreb, Yugoslavia.
1968	VII Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1968	III Feria Internacional de El Salvador, San Salvador, El Salvador, C.A.
1968	Exposición Internacional "Hemisferia'68" en San Antonio, Texas, E.U.A.
1969	Feria Internacional de Primavera de Leipzig, R.D.A.
1969	IX Feria Iberoamericana de Muestras de Sevilla, España.
1969	XLII Feria Internacional de Bruselas, Bélgica.
1969	Feria Nacional Suiza de Lausana, Suiza.
1969	Feria Internacional de Sidney, Australia
1969	VI Feria Internacional del Pacifico de Lima, Perú.
1970	Feria Internacional de Primavera de Leipzig, R.D.A.
1970	Exposición Universal Japonesa, Osaka, Japón.
1970	XLIII Feria Internacional de Bruselas, Bélgica.
1970	X Feria Iberoamericana de Muestras de Sevilla, España.

...

Año	Feria o Exposición
1970	VIII Feria Internacional del Campo de Madrid, España.
1970	VIII Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1970	VIII Feria de Importación de Ultramar "Socios para el Progreso", Berlín, R.F.A.
1970	Primera Exposición Panamericana de Ingeniería e Industria de Buenos Aires, Argentina.
1970	IV Feria Internacional de El Salvador, San Salvador, El Salvador, C.A.
1971	II Feria Internacional de Comercio de Ghana, Accra, Ghana.
1971	Feria Internacional de Sidney, Sidney Australia.
1971	Feria Internacional de Muestras y Artesanías "INTERFER 71", Guatemala, Guatemala, C.A.
1971	Feria Internacional de Padua, Italia.
1971	Feria Internacional del Pacífico, Lima, Perú.
1971	Feria Internacional de Poznan, Polonia.
1972	I Feria Internacional de la Alimentación "AIDA 72" Austria.
1972	Feria Internacional de Bienes de Consumo de Brno, Checoslovaquia.
1972	Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1972	V Feria Internacional de El Salvador
1972	Feria Oficial e Internacional de Muestras de Barcelona, España.
1972	V Salón Internacional de la Alimentación "SIAL", Francia.
1972	Feria Internacional de Budapest, Hungría.
1972	Feria Internacional de Francfort, R.F.A.
1972	"IKOFA'72" Salón Internacional de las Industrias Alimenticias, R.F.A.

Año	Feria o Exposición
1972	Feria Internacional de Saint Erick
1973	Exposición Argentina de Ingeniería e Industria, Argentina.
1973	Internacional Gift Trade of Sidney, Australia.
1973	Toronto Gift Show, Canadá
1973	Los Angeles Gift Show, E.U.A.
1973	San Francisco Gift Show, E.U.A.
1973	Booth-O-Rama'73, E.U.A.
1973	Feria Estatal de Texas, Miami, E.U.A.
1973	Gift and Jewelry Show, E.U.A.
1973	International Cycle Show, New York, E.U.A.
1973	XXVI Salón Internacional de Pret-a-Porter, Francia.
1973	Feria Internacional de Muestras Industriales "INTERFER'73", Guatemala.
1973	Feria Internacional de Importación de Yokohama, Japón.
1973	Feria Internacional de Tokio, Japón.
1973	Feria Internacional de Comercio de Nueva Zelandia
1973	Feria Internacional del Pacífico, Perú.
1973	Feria Internacional de Frankfort, R.F.A.
1973	Feria Internacional de la Alimentación "ANUGA'73", R.F.A.
1973	Feria Internacional de Otoño, Zagreb, Yugoslavia.
1974	Toronto Gift Show, Canadá.
1974	X Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1974	Feria Internacional de El Salvador
1974	Los Angeles Gift Show, E.U.A.
1974	San Francisco Gift Show, E.U.A.
1974	New York Gift Show, E.U.A.
1974	Chicago Gift Show, E.U.A.
1974	Salón Internacional Pret-a-Porter, Francia.



Año	Feria o Exposición
1974	VI Salón Internacional de la Alimentación "SIAL'74", Francia.
1974	Feria Comercial de Proveedores de la Industria General "VAT'74", Holanda.
1974	Mercado Internacional de Artesanías, Florencia, Italia.
1974	Feria Internacional de Osaka, Japón.
1974	Feria Internacional de Primavera de Leipzig, R.D.A.
1974	Feria Internacional del Artesanado y las Industrias Afines, R.F.A.
1974	Feria de Importación de Ultramar "Socios para el Progreso" en Berlín.
1974	X Salón de las Industrias Alimenticias "IKOFA'74", R.F.A.
1974	Feria Internacional de Otoño de Leipzig, R.F.A.
1974	Exposición Internacional de los Proveedores para la Industria del vehículo "SITEV'74", Suiza.
1975	Atlantic City Gift Show, Atlantic City, E.U.A.
1975	National Association of Home Builders Exposition. Dallas, Texas, E.U.A.
1975	Chicago Gift Show, Chicago, Illinois, E.U.A.
1975	San Francisco Gift Show, San Francisco, Cal.
1975	Nueva York Gift Show, Nueva York, E.U.A.
1975	Feria Internacional de Primavera, Frankfurt, R.F.A.
1975	Feria Internacional de Primavera de Leipzig, Leipzig, R.D.A.
1975	Feria de Milán, Milán, Italia.
1975	Feria Internacional de Tokio, Tokio, Japón.
...	

Año	Feria o Exposición
1975	Exposición Internacional de los Proveedores para la Industria del Vehículo, "SITEV'75", Ginebra, Suiza.
1975	Feria Internacional de Barcelona, Barcelona, España.
1975	Chicago Gift Show, Chicago, Illinois, E.U.A.
1975	Nueva York Gift Show, Nueva York, E.U.A.
1975	Feria Internacional de la Alimentación "ANUGA'75", Colonia, R.F.A.
1975	Toronto Gift Show, Toronto, Canadá.
1975	Feria Internacional del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.
1975	Feria Internacional de Muestras Industrias "INTERFER'75", Guatemala, C.A.
1975	"Pret-a-Porter", Paris, Francia.
1975	Feria Internacional del Pacífico, Lima, Perú.
1976	National Association of Home Builders Exposition, Dallas, Texas, E.U.A.
1976	Chicago Gift Show, Chicago, Illinois, E.U.A.
1976	San Francisco Gift Show, San Francisco, Cal., E.U.A.
1976	Salón Internacional de la Alimentación "SALIMA'76", Brno, Checoslovaquia.
1976	Feria Internacional de Frankfort, R.F.A.
1976	Feria Internacional de Osaka, Osaka, Japón.
1976	Salón Internacional de los Proveedores para la Industria del Vehículo "SITEV'76", Ginebra, Suiza.
1976	Feria Internacional de Budapest, Budapest, Hungría
1976	Feria Internacional de Bogotá, Bogotá, Colombia
1976	Chicago Gift Show, Chicago, Illinois, E.U.A.
1976	San Francisco Gift Show, San Francisco, Cal., E.U.A.

Año	Feria y Exposición
1976	Salón Internacional de las Industrias Alimenticias "IKOFA'76", Munich, R.F.A.
1976	Toronto Fall Gift Show, Toronto, Canadá.
1976	Salón Internacional del Pret-a-Porter Femenino, París, Francia.
1976	Feria Internacional de El Salvador, San Salvador, El Salvador, C.A.
1976	Salón Internacional de la Alimentación "SIAL'76", París, Francia.
1977	National Association of Home Builders Exposition Texas, E.U.A.
1977	Hardware-Houseware show of the Caribbean, Puerto Rico.
1977	Feria Nacional del Calzado, Nueva York
1977	Feria Internacional de Frankfurt, R.F.A.
1977	Feria Internacional de Milán, Italia.
1977	Feria Internacional de Tokio, Japón.
1977	Feria Internacional de Muestras de Barcelona, España.
1977	Exposición Industrial Metalmecánica, Columbia.
1977	National Houseware Exposition, E.U.A.
1977	Feria Internacional de Comercio de Suecia
1977	Feria Internacional de la Alimentación "ANUGA'77", R.F.A.
1977	Feria Internacional del Ecuador
1977	Salón Internacional del Pret-a-Porter Femenino, París, Francia.
1977	Feria Internacional de Muestras "INTERFER'77", Guatemala.
1977	IX Exhibición de la Asociación de Accesorios y Partes Automotrices, Chicago, E.U.A.

Año	Feria o Exposición
1977	X Feria Internacional del Pacífico, Perú.
1978	National Association of Home Builders, Exposition Dallas, Texas, E.U.A.
1978	Feria Nacional del Calzado, Nueva York, E.U.A.
1978	Feria Internacional de Frankfort, R.F.A.
1978	Feria Internacional de Leipzig, R.D.A.
1978	Feria Internacional de Valencia, Venezuela
1978	Feria Internacional de Osaka, Japón.
1978	Feria Internacional de Bogotá, Colombia.
1978	Exposición Nacional de Ferretería, Chicago, Illinois, E.U.A.
1978	Feria Internacional de la Industria Alimenticia "IKOFA"'78", Munich, R.F.A.
1978	Feria Internacional de Atlanta, E.U.A.
1978	Salón Internacional del Pret-A-Porter Femenino, París, Francia.
1978	Feria Internacional de El Salvador, San Salvador.
1978	Salón Internacional de la Alimentación "SIAL'78", París, Francia.
1979	National Association of Home Builders Exposition, Las Vegas, Nevada, U.S.A.
1979	Feria Nacional del Calzado, Nueva York, E.U.A.
1979	Feria Internacional de Primavera de Frankfort, R.F.A.
1979	Feria Internacional de Primavera en Leipzig, R.D.A.
1979	Exposición Nacional del Libro, Rp. Dominicana
1979	Feria Internacional de Tokio, Japón.
1979	Feria Internacional de Barcelona, España.
1979	Exposición Nacional de Ferretería, Chicago, Illinois, U.S.A.

Año	Feria o Exposición
1979	Salón Internacional de la Industria Alimenticia "ANUGA '79", R.F.A.
1979	Salón Internacional del Calzado, R.F.A.
1979	Salón Internacional del Pret-a-Porter Femenino, París, Francia.
1979	Feria Internacional de Muestras "INTERFER '79", Guatemala
1979	XI Feria Internacional del Pacífico, Perú.
1980	Exposición Nacional de Materiales para Construcción, Las Vegas, Nevada, E.U.A.
1980	Exposición Nacional del Calzado, Dallas, Texas, E.U.A.
1980	Feria Internacional de Frankfort, Primavera, Frankfort, R.F.A.
1980	Alimentaria '80, Barcelona, España.
1980	Feria Internacional de Leipzig, Leipzig, R.D.A.
1980	Feria Internacional de Milán, Milán, Italia.
1980	Feria Internacional de Comercio de Osaka, Osaka, Japón.
1980	Feria Internacional de Muestras de Barcelona, Barcelona, España.
1980	Feria Internacional de Bogotá, Bogotá, Colombia.
1980	Exposición Nacional de Calzado, Nueva York, E.U.A.
1980	Exposición Nacional de Ferretería, Chicago, Illinois, E.U.A.
1980	Feria Internacional de Frankfort, Otoño, Frankfort, R.F.A.
1980	Exposición de Productos Mexicanos en el Edificio de Sunshine, Tokio, Japón.
1980	Salón Internacional del Pret-a-Porter, París

Año	Feria o Exposición
1980	Feria Internacional de Dakar, Dakar.
1980	"SIAL'80" Salón Internacional de la Alimentación, París, Francia.
1981	Interstof, Frankfurt, R.F.A.
1981	Feria Internacional de la India, Nueva Delhi, India.
1981	XII Feria Internacional del Pacífico, Lima, Perú.
1981	Feria Internacional de Budapest, Hungría.
1981	Feria Internacional de Ecuador
1981	Salón Internacional de la Industria Alimenticia "ANUGA'81" R.F.A.
1981	Feria Internacional de Muestras "INTERFER'81" Guatemala
1981	Exposición Nacional de Calzado, Nueva York, E.U.A.
1981	Exposición Nacional de Ferretería, Chicago, E.U.A.
1981	Feria Internacional de Frankfurt, R.F.A.
1981	Feria Internacional de Plovdiv, Bulgaria
1981	Feria Internacional de Barcelona, España.
1981	Feria Internacional de Poznan, Polonia
1981	Feria Internacional de Leipzig, R.D.A.
1981	Feria Internacional del Libro, San Juan, Puerto Rico.
1981	Feria Internacional de Portopia, Kobe Port, Japón.
1981	Feria Internacional de Hannover, R.F.A.
1981	Feria Internacional de Milán, Italia.
1981	Feria Internacional de Comercio de Tokio, Japón.
1981	Feria Nacional del Calzado, Las Vegas, E.U.A.

Año	Feria o Exposición
1981	Exposición Nacional de Materiales para Construcción, Las Vegas, E.U.A.
1981	Salón Internacional Pret-a-Porter Femenino, París, Francia.
1982	Winter Home Furnishing Market, Exhibición de Muebles para el Hogar, Dallas, Texas, E.U.A.
1982	National Association of Home Builders Exposition Exposición Nacional de Materiales para la Construcción, Las Vegas, Nevada, E.U.A.
1982	National Shoe Fair Feria Nacional del Calzado (Primavera) Nueva York, N.Y., E.U.A.
1982	Feria Internacional de Frankfurt Frankfurt, R.F.A. (Primavera)
1982	Feria Internacional de Leipzig (Primavera) Leipzig, R.D.A.
1982	Hoteres & Foodex Japan '82 Exhibición Internacional sobre Hotelería y Alimentos Tokio, Japón.
1982	Feria Internacional de Milán Milán, Italia.
1982	Feria de Hannover Hannover, R.F.A.
1982	Feria Internacional de Bogotá Bogotá, Colombia
1982	National Shoe Fair Feria Nacional del Calzado (Otoño) Nueva York, N.Y., E.U.A.
1982	National Hardware Show Exposición Nacional de Ferretería Chicago, Illinois, E.U.A.

---

Año	Feria o Exposición
1982	Feria Internacional de Frankfurt (Otoño) Frankfurt, R.F.A.
1982	Feria Internacional de Budapest (Otoño) Budapest, Hungría.
1982	Feria Internacional de Bucarest Bucarest, Rumanía
1982	"SIAL'82" Salón Internacional de la Alimentación París, Francia.
1982	SEMA SHOW '82 Speciality Equipment Market Association Exposición de Partes y Accesorios Automotrices Las Vegas, Nevada, E.U.A.
1982	XIII Feria Internacional del Pacífico Lima, Perú.



**A N E X O I I**

**PRINCIPALES FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES**

**QUE SE REALIZARON EN EL MUNDO EN 1982**

A N E X O    I I

PRINCIPALES FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES QUE  
SE REALIZARON EN EL MUNDO EN 1982

Mes	Evento y Lugar de celebración
enero	Summer and Winter Home Furnishing Mart Dallas, Texas, E.U.A.
enero	Mercado del Mueble en Chicago Chicago, Illinois, E.U.A.
enero	Feria Internacional del Mueble París, Francia.
enero	Feria Internacional del Mueble Colonia, Rep. Federal de Alemania
enero	Souvenir Beurs Utrecht, Holanda
enero	Chicago Gift Show Chicago, Illinois, U.S.A.
enero	Instruments, Equipment and Means for Automatization for Natural Environment and Pollution Sources Control Moscu, U.R.S.S.
enero	Atlanta Gift and Decorative Accesories Market Atlanta, G.A., E.U.A.
enero	Feria Internacional de Orfebreria, Joyeria y Plateria. Vicenza, Italia.
enero	"Bijornca" (Joyeria, Orfebreria, Relojeria) París, Francia.
enero	Feria de Regalos y Joyeria Miami Beach, Flo., E.U.A.

Mes	Evento y lugar de celebración
enero	Deubau'82 (Materiales para Construcción) Essen, R.F.A.
enero	Trade Fair Travel and Leather Goods Utrecht, Holanda.
enero	The 1982 International Exposition for Food San Francisco, Cal., E.U.A.
enero	Mercado Italiano de la Peletería Milán, Italia.
enero	Natl-Fashion and Boutique Show Nueva York, N.Y., E.U.A.
enero	Pitti Vimbo (Prendas de Vestir) Florencia, Italia.
enero	Salón Comercial y Profesional de los Talleres de Arte y de la Creación. París, Francia.
febrero	National Fancy Food and Confection Show San Francisco, Cal. E.U.A.
febrero	Salima'82 (Alimentos y Bebidas) Brno, Checoslovaquia
febrero	N.S.G.A. Golden Anniversary Convention and Show (Artículos Deportivos) Chicago, Illinois, E.U.A.
febrero	Exposición Internacional de Bicicletas New York, N.Y., E.U.A.
febrero	Feria Internacional de Bienes de Consumo Brno, Checoslovaquia
febrero	"Garten'82" (Equipo para Jardinería) Hamburgo, Rep. Federal de Alemania
febrero	Feria Internacional de la Ferretería Colonia, Rep. Federal de Alemania

Mes	Evento y lugar de celebración
febrero	Exposición de Ferretería y Artículos para el Hogar del Caribe. San Juan, Puerto Rico.
febrero	Dallas Trade Mark Gift Jewelry and Housewares Show Dallas, Texas, E.U.A.
febrero	Toronto Spring and Fall Gift Show Toronto, Canadá
febrero	New Orleans Gift and Jewelry Show Nueva Orleans, E.U.A.
febrero	Exhibición de Artículos para Regalos y Artículos Domésticos Dallas, Texas, E.U.A.
febrero	San Francisco Gift San Francisco, Cal., E.U.A.
febrero	Seattle Gift Show Seattle, Washington, E.U.A.
febrero	Feria Internacional del Juguete y Exposición Nacional de Miniaturas Nueva York, N.Y., E.U.A.
febrero	Feria Internacional de Objetos de Regalo Londres, Inglaterra
febrero	Feria Internacional de Primavera (Materiales para Construcción y Artículos para el Hogar) Birmingham, Inglaterra.
febrero	Feria Internacional del Juguete Nuremberg, Rep. Federal de Alemania
febrero	New York Gift Show Nueva York, N.Y., E.U.A.

Mes	Evento y lugar de celebración
febrero	Sae Int'l Automotive Eng. Congress and Exposition Detroit, M.L., E.U.A.
febrero	Feria Internacional de Bienes de Consumo Brno, Checoslovaquia.
febrero	Dallas Trade Mart Gift and Jewerly and Housewares Show Dallas, Texas, E.U.A.
febrero	Inhorcenta (Joyería y Maquinaria) Munich, Rep. Fed. de Alemania
febrero	International Watch, Clock and Jewelry Fair Sydney, Australia.
febrero	New Orleans Gift and Jewerly Show Nueva Orleans, E.U.A.
febrero	Feria de Regalos y Joyería Memphis, Tenn., E.U.A.
febrero	Feria de Regalos y Joyería St. Louis, Miss., E.U.A.
febrero	Feria Internacional de la Joyería Nueva York, N.Y., E.U.A.
febrero	Feria Internacional de Ropa Masculina París, Francia
febrero	Feria de la Moda Infantil París, Francia.
febrero	Salón Internacional de la Moda Masculina Colonia, República Federal de Alemania
febrero	IMBEX Exposición Internacional de la Moda Londres, Inglaterra
febrero	Patti Vomo (Prendas de Vestir) Florenca, Italia.

..

Mes	Evento y lugar de celebración
febrero	Salón de la Moda Infantil París, Francia
febrero	Textirama, Feria Internacional Gante, Bélgica
febrero	Flomart (Horticultura, Equipo de Jardinería) Pádua, Italia
marzo	Hoteres and Foodex Japan'82 Tokyo, Japón
marzo	Feria Internacional de Artículos Deportivos Grenoble, Francia.
marzo	Didacta (Educación Auxiliar) Dusseldorf, República Federal de Alemania
marzo	Cairo International Fair * El Cairo, Egipto.
marzo	Le Cadeau et L'Enterprise París, Francia.
marzo	Salón du Meuble Triveneto Pádua, Italia
marzo	Las Vegas Gift Show Las Vegas, Nevada, E.U.A.
marzo	National Home Center Chicago, Illinois, E.U.A.
marzo	Feria Internacional de Herramientas Domésticas París, Francia.
marzo	Autovak'82 Amsterdam, Holanda
marzo	International Automotiuf Service Industries Show Chicago, Illinois, E.U.A.
marzo	Feria Internacional del Artesanado Munich, Rep. Federal de Alemania

Mes	Evento y lugar de celebración
marzo	Feria de Regalos y Joyería Minneapolis, Minnessota, E.U.A.
marzo	Feria de Regalos y Joyería Filadelfia, Penn., E.U.A.
marzo	National Home Center, Home Improvement Congres and Exposition Chicago, Illinois, E.U.A.
marzo	I.S.N. -Voor Jaarss- Choenenbeurs (Calzado) Ultrecht, Holanda
marzo	Preselección Italiana de Moda (Calzado) Florencia, Italia.
marzo	Feria Internacional del Zapato e Industrias Conexas Elda, España
marzo	Filtexsil Lisboa, Portugal
marzo	Mens Wear Summer Fair Sydney, Australia
marzo	Salón de la Moda Juvenil Londres, Inglaterra
marzo	Feria Internacional del Niño y de la Juventud Colonia, Rep. Federal de Alemania
marzo	Patti Donna (Prendas de vestir) Florencia, Italia.
marzo-	IGEDO (Ropa Artesanal de alta calidad y Joyería de plata, etc.) Dusseldorf, Rep. Federal de Alemania
abril	Feria de Alimentos San Juan, Puerto Rico
abril	Feria Internacional de Comercio

Mes	Evento y lugar de celebración
abril	(Cont. Feria Internacional de Comercio) de Tokio.
	* Tokio, Japón.
abril	Feria de Hannover
	* Hannover, Rep. Federal de Alemania
abril	Feria Internacional de Milán
	* Milán, Italia
abril	Hard Tool Asia
	Singapur
abril	Expomueble'82
	Buenos Aires, Argentina
abril	Atlanta Gift and Decorative Accesories Market
	Atlanta, Georgia, E.U.A.
abril	SIFE (Artículos para el hogar)
	París, Francia.
abril	Louisville Retreaders and Trade Show
	(Partes Automotrices)
	Louisville, Kentucky, E.U.A.
abril	INOVA'82 Technoexpo
	(Tecnología y Equipo Industrial)
	París, Francia.
abril	Ofeshore-Technology
	(Tecnología y Maquinaria Petrolera)
	Houston, Texas, E.U.A.
abril	Feria China de Productos de Exportación
	* Cantón, China
abril	Muestra Internacional de la Artesanía
	Florenca, Italia.
abril	Construction'82
	Teherán, Irán.



Mes	Evento y lugar de celebración
abril	Feria Internacional de la Industria de Pieles París, Francia
abril	Exposición de Artículos de Piel e Industrias Afines Birmingham, Inglaterra
abril	Salón Internacional de la Moda Munich, Rep. Fed. de Alemania
abril	Salón Internacional del Pret-a-porter Femenino (prendas de vestir y accesorios) París, Francia.
abril	Salón Londinense de la Moda Londres, Inglaterra
abril-	Feria Comercial de Bruselas
mayo	* Bruselas, Bélgica
mayo	Feria Agrícola Internacional de Novi-Sad Novi-Sad, Yugoslavia
mayo	Rep. Federal de Alemania Sportsfair'82 Weisbaden, R.F.A.
mayo	Intersum (Muebles y accesorios) Colonia, Rep. Federal de Alemania
mayo	Hotel-Motel Show'82 (Muebles y accesorios) Chicago, E.U.A.
mayo	SITEV (Industria, Técnicas y Equipos Automotrices) Ginebra, Suiza
mayo	Cairo International Exhibition of Hospital Equipment El Cairo, Egipto
mayo	National Fashion and Boutique Show Nueva York, N.Y., E.U.A.
mayo	Exposición Internacional del Calzado Dusseldorf, Rep. Federal de Alemania

...

Mes	Evento y lugar de celebración
mayo	The International Leather Goods Show New York, N.Y., E.U.A.
mayo	INTERSTOFF (Ropa y Textil) Frankfurt, Rep. Federal de Alemania
mayo-	Faoire Internationale de Padove
junio	Padua, Italia
junio	FIDA'82 (Alimentos y Bebidas) Buenos Aires, Argentina
junio	Feria Internacional de Tel Aviv Technology'82 Tel-Aviv, Israel
junio	Asian and Pacific Trade Fair Melbourne, Australia
junio	Mercado de Mueble en Chicago Chicago, Illinois, E.U.A.
junio	Atlanta Gift and Decorative Accesories Market Atlanta, Georgia, E.U.A.
junio	Feria Internacional del Tapiz y Revestimiento París, Francia.
junio	Automotive Parts and Accesories Assn, Show Nueva York, N.Y., E.U.A.
junio	Park Print (Empaque y Embalaje) Melbourne, Australia
junio	Trade Fair Travel and Leather Goods Utretcht, Holanda
junio	Preselección Italiana de Moda (Calzado) Florenca, Italia
julio	Summer and Winter Home Furnishing Mart. (Muebles) Dallas, Texas, E.U.A.

...

Mes	Evento y lugar de celebración
julio	Dallas Trade Mart Gift Jewelry and Housewares Show (Joyería, Artesanía y Artículos para el Hogar.) Dallas, Texas, E.U.A.
julio	Salón Internacional del Envase y Embalaje de las Artes Gráficas y embotellado. Barcelona, España.
julio	Feria Internacional de la Joyería Nueva York, N.Y., E.U.A.
julio	Pitti Vimbo (Prendas de vestir) Florenca, Italia.
agosto	Feria Internacional de Comercio Escandinava * Malmo, Suecia.
agosto	Feria Internacional de Objetos de Regalo Londres, Inglaterra.
agosto	Melbourne Watch, Clock and Jewelry Fair Melbourne, Australia.
agosto	Salón Internacional de la Moda Masculina Colonia, Rep. Federal de Alemania
agosto	Patti Vomo (Prendas de Vestir) Florenca, Italia
sept.	Annual N.S.G.A. Central States Sports Market (Artículos Deportivos) Rosemont, Illinois, E.U.A.
sept.	Sisel (Artículos Deportivos) París, Francia.
sept.	Sporting Goods Manufactures International Show New York, N.Y., E.U.A.
sept.	Feria Internacional de Argel * Argel, Argelia

...

Mes	Evento y lugar de celebración
sept.	Feria Internacional de Plovdiv * Plovdiv, Bulgaria
sept.	Feria de Importación de Ultramar * Berlín, Rep. Federal de Alemania
sept.	Hardware Trade Fair (Ferretería y Herramientas) Melbourne, Australia.
sept.	Metal-Work'82 (Maquinaria y Herramientas para Trabajos en Metal) Singapur.
sept.	Exposición Internacional del Mueble Buenos Aires, Argentina.
sept.	Dallas Trade Mart Gift Jewelry and Housewares Show (Joyería, Artesanía y Artículos para el Hogar). Dallas, Texas, E.U.A.
sept.	Toronto Spring and Fall Gift Show Toronto, Canadá.
sept.	Salon Commercial et Professional Des Ateliers D'art et de Creation. París, Francia.
sept.	Exhibición de Artículos para Regalo y Artículos Domésticos. Dallas, Texas, E.U.A.
sept.	Pak'82 (Empaque y Embalaje) Dublín, Irlanda.
sept.	Inter-Decor (Cubrimientos para Pisos) Utrecht, Holanda.
sept.	Machinery and Equipment for Mechnization of Labour in Costruction Minsk, U.R.S.S.

...

Mes	Evento y lugar de celebración
sept.	I.S.N. - Voorjaarss-Choenenbeurs (Calzado) Utrecht, Holanda.
sept.	Toronto Gift Show Toronto, Canadá
sept.	Edición de la Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines. Valencia, España.
sept.	Exposición Internacional del Calzado Dusseldorf, Rep. Federal de Alemania
sept.	Semana Internacional del Cuero París, Francia.
sept.	PORTEX'82 (Textiles y Vestido) Lisboa, Portugal.
sept.	Feria Internacional de Ropa Masculina París, Francia.
sept.	Feria de la Moda Infantil París, Francia.
sept.	Mab-Salón Internacional de la Moda Masculina Londres, Inglaterra.
sept.	Salón de la Moda Infantil París, Francia.
sept.	Feria Española del Vestido y Moda Infantil Valencia, España.
sept.	Patti Donna (Prendas de Vestir) Florencia, Italia.
sept.	Textirama Feria Internacional (Prendas de Vestir, Tapetes, Etc.) Gante, Bélgica.
Sept-Oct.	IGEDO (Ropa Artesanal de Alta Calidad y Accesorios) Dusseldorf, Rep. Federal de Alemania

...

Mes	Evento y lugar de celebración
octubre	Turismart'82 * Padua, Italia.
octubre	Feria Internacional de la Alimentación Valencia, Venezuela.
octubre	Anual N.S.G.A. Fall Market (Artículos Deportivos) Los Angeles, Anaheim, California, E.U.A.
octubre	Feria del Libro Frankfurt, Rep. Federal de Alemania
octubre	Feria Internacional de Bagdad Irak, Bagdad.
octubre	Feria China de Productos de Exportación * Cantón, China.
octubre	Atlanta Gift and Decorative Accesories Market Atlanta, G.A., E.U.A.
octubre	Salón de Bricolaje (Trabajos Manuales) París, Francia.
octubre	Atlanta National Gift Show Atlanta, G.A., E.U.A.
octubre	Product Marketing Assn. Expo (Artículos de Regalo) Atlanta, G.A., E.U.A.
octubre	Pac-Ext'82 (Empaque y Embalaje) Toronto, Canadá
octubre	Feria Internacional de Embalaje Gotemburgo, Suecia.
octubre	Building and Construction Exposition Chicago, Illinois, E.U.A.
octubre	Salón Internacional Británico del Calzado Londres, Inglaterra.
octubre	Salón Internacional de la Moda Munich, Rep. Federal de Alemania

...

Mes	Evento y lugar de celebración
octubre	Salón Internacional del Prêt-A-Porter Femenino (Prendas de Vestir y Accesorios) París, Francia.
octubre	Salón Londinense de la Moda Londres, Inglaterra.
octubre	Salón de la Moda Juvenil Londres, Inglaterra.
octubre	Feria Internacional del Niño y la Juventud Colonia, Rep. Federal de Alemania
noviembre	Salón Internacional del Mueble Birmingham, Inglaterra.
noviembre	Heim and Hand (Decoración Interior, Artesanía, Muebles de Jardín, etc.) Munich, Rep. Federal de Alemania.
noviembre	Printpac-Asia (Empaque y Embalaje) Singapur, Singapur.
noviembre	Feria de Empaque y Embalaje Oslo, Noruega.
noviembre	Salón Internacional del Embalaje París, Francia.
noviembre	International Building (Material de Construcción) París, Francia.
noviembre	INTERSTOFF (Ropa y Textil) Frankfurt, Rep. Federal de Alemania
Nov.-Dic.	Feria India de Comercio Internacional * Nueva Delhi, India.
Dic.	IFMA (Bicicletas y Motocicletas) Colonia, Rep. Federal de Alemania
Dic.	Interbuild (Material y Equipo para Construcción) Birmingham, Inglaterra.

(\*) FERIAS GENERALES.

A N E X O I I I

ESTADISTICAS DEL COMERCIO

EXTERIOR DE MEXICO



MEXICO: BALANZA COMERCIAL  
(Millones de Dólares)

A ñ o	Exportación	Importación	Saldo
1970	1,282	2,320	- 1,038
1971	1,366	2,250	- 884
1972	1,674	2,718	- 1,044
1973	2,073	3,813	- 1,740
1974	2,850	6,057	- 3,207
1975	2,861	6,570	- 3,709
1976	3,389	6,228	- 2,839
1977	4,451	5,842	- 1,391
1978	5,808	8,152	- 2,344
1979	8,798	12,503	- 3,705
1980	15,307	19,431	- 4,124
1981	19,420	25,054	- 5,634
1982	21,006	15,041	+ 5,965
1982*	9,383	9,588	- 205
1983*	10,147	3,857	+ 6,290

\* Enero - Junio

FUENTE: Comercio Exterior de México, S.P.P.

13/X/83

MEXICO: PRINCIPALES EXPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS  
1979-1981 (Miles de Dólares)

	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
TOTAL FOB	8'798,245	15'307,480	19'379,028
<u>Agricultura y Silvicultura</u>	1'616,120	1'424,235	1'357,224
<u>Ganadería, apicultura,</u>			
<u>caza y pesca.</u>	162,529	121,314	109,928
Ganadería y apicultura	154,560	110,106	105,120
Caza y Pesca	7,969	11,208	4,808
<u>Industrias Extractivas</u>	4'081,864	10'373,717	14'511,404
Petróleo Crudo y gas			
natural	3'764,615	9'878,437	13'827,500
Extracción de minerales			
metálicos	131,474	249,469	407,635
Extracción de otros			
minerales	185,541	245,808	276,202
Otras industrias ex-			
tractivas.	234	2	68
<u>Industrias Manufactureras</u>	2'936,017	3'382,900	3'396,060
Alimentos, bebidas y			
tabacos.	799,268	770,161	674,716
Textiles, artículos de			
vestir e industrias del			
cuero.	209,140	201,046	180,496
Industria de la madera	71,885	57,885	59,067
Papel, imprenta e indus-			
tria editorial.	74,225	86,157	80,939
Derivados del petróleo	96,388	426,918	604,998
Petroquímica	113,252	116,686	130,101
Química	335,818	394,636	454,298
Productos plásticos y			
de caucho.	20,219	21,311	22,461

	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	135,596	128,968	123,941
Siderurgia	132,267	71,492	63,587
Minerometalurgia	146,092	121,206	69,956
Productos metálicos, maquinaria y equipo	754,798	938,292	882,334
Otras industrias manufactureras.	47,070	48,140	49,166
<u>Servicios y productos no clasificados.</u>	1,713	5,315	4,412

p/ Cifras Preliminares

FOB = Libre a bordo

FUENTE: Comercio Exterior de México, S.P.P.

MEXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS  
1979-1981 (Miles de dólares)

	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
<u>TOTAL C I F</u>	12'502,626	19'430,961	24'193,093
FLETES Y SEGUROS	517,049	944,754	1'088,694
VALOR COMERCIAL	11'985,577	18'486,207	23'104,399
<u>Agricultura y Silvi- cultura.</u>	810,163	1'871,485	2'166,370
<u>Ganadería, apicultura, caza y pesca.</u>	162,256	140,294	214,812
Ganadería y apicultura	151,218	129,654	207,662
Caza y pesca	11,038	10,640	7,150
<u>Industrias Extractivas</u>	241,886	255,896	257,132
Petróleo crudo y gas natural	7,924	7,569	8,018
Extracción de minerales metálicos	57,606	54,784	58,112
Extracción de otros mi- nerales	131,182	130,862	152,439
Otras industrias extrac- tivas.	45,173	62,682	38,562
<u>Industrias Munufactureras</u>	10'563,530	16'002,828	20'259,156
Alimentos, bebidas y tabacos	341,990	1'174,832	1'060,350
Textiles, artículos de vestir e industrias de cuero	160,950	262,128	398,401
Industria de la madera	44,552	73,025	86,611
Papel imprenta e indus- tria editorial	378,574	631,789	696,554
Deriv. del petróleo	251,311	291,775	348,286

	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
Petroquímica.	339,625	535,114	522,011
Química	1'104,282	1'484,735	1'684,225
Productos plásticos y de caucho	158,850	248,531	397,088
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	112,215	163,101	199,194
Siderurgia	1'126,899	1'824,406	2'126,196
Minerometalurgia	267,819	384,576	574,387
Productos metálicos, maquinaria y equipo.	6'213,611	8'826,172	12'031,631
Otras industrias	62,852	102,642	134,224
<u>Servicios y productos no clasificados.</u>	207,743	215,704	206,930

p/ Cifras preliminares

CIF = Costo de la mercancía más seguro y flete

FUENTE: Comercio Exterior de México, S.P.P.

MEXICO: EXPORTACION POR BLOQUES ECONOMICOS 1980-1982  
(Miles de dólares)

B L O Q U E	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3 *	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
<u>Exportación total de México.</u>	15'307,480	100.0	19'419,618	100.0	21'006,133	100.0	10'147,540	100.0
C.E.E.	1'124,380	7.3	1'629,058	8.3	2'590,054	12.3	953,998	9.4
ALADI	662,679	4.3	1'083,512	5.5	1'014,251	4.8	418,891	4.3
MCCA	246,873	1.6	437,138	2.2	398,306	1.9	207,768	2.0
CARICOM	11,347	0.07	101,351	0.5	83,250	0.4	34,200	0.3
CAME	47,349	0.3	46,335	0.2	39,455	0.1	56,751	0.56
AELC	53,867	0.3	95,721	0.4	209,457	1.0	95,884	0.94
<u>Países no incluidos:</u>								
Estados Unidos	9'982,399	65.2	10'529,651	54.2	11'231,094	53.4	5'991,256	59.04
España	1'238,123	8.09	1'984,087	10.2	1'814,653	8.6	821,682	8.09
Japón	671,147	4.3	1'203,336	6.2	1'450,280	6.9	726,785	7.1
Israel	640,989	4.1	771,488	3.9	737,972	3.5	299,257	2.9
Puerto Rico	89,668	0.5	13,767	0.07	12,823	0.06	6,371	0.06
Canadá	116,874	0.7	626,338	3.2	583,988	2.7	200,757	1.09
Rep. Pop. de China	93,415	0.6	172,152	0.8	87,266	0.41	25,035	0.2
Yugoslavia	42,766	0.2	26,355	0.1	3,518	0.02	464	0.01

\* Enero-Junio

FUENTE: Comercio Exterior de México, S.P.P.

MEXICO: IMPORTACION POR BLOQUES ECONOMICOS 1980-1982  
(Miles de dólares)

B L O Q U E	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3 *	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
<u>Importación total de México.</u>	19'430,961	100.0	25'053,610	100.0	15'041,357	100.0	3'856,880	100.0
C.E.E.	2'549,886	13.1	3'227,304	12.8	2'222,201	14.7	520,359	13.4
ALADI	734,392	3.7	1'023,965	4.1	551,399	3.6	86,180	2.2
MCCA	32,047	0.1	102,473	0.4	64,275	0.4	21,731	0.5
CARICOM	8,178	0.04	7,238	0.03	2,341	0.02	195	0.01
CAME	75,554	0.3	82,368	0.3	52,785	0.3	7,342	0.1
AELC	417,532	2.1	612,472	2.4	438,272	2.9	77,457	2.01
<u>Países no incluidos:</u>								
Estados Unidos	11'939,795	61.4	15'858,747	63.3	8'969,297	59.6	2'327,930	60.3
Japón	988,811	5.1	1'258,523	5.02	854,543	5.6	176,456	4.5
España	347,805	1.7	513,356	2.05	369,617	2.4	87,380	2.2
Canadá	352,740	1.8	449,973	1.8	319,490	2.1	97,603	2.5
Rep. Pop. de China	66,074	0.4	117,073	0.4	64,784	0.4	6,982	0.1
Puerto Rico	39,161	0.2	44,766	0.1	37,117	0.2	17,118	0.4
Singapur	35,180	0.2	21,557	0.09	14,434	0.1	6,852	0.1
Australia	32,689	0.2	42,589	0.1	21,366	0.1	3,012	0.08
...								

B L O Q U E	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3 *	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
Panamá	21,399	0.1	61,891	0.4	61,891	0.4	2,154	0.06
Antillas Holandesas	12,190	0.06	2,533	0.01	6,714	0.05	-	-
Marruecos	1,289	0.01	32,538	0.1	28,201	0.1	10,382	0.2

\* Enero - Junio

FUENTE: Comercio Exterior de México, S.P.P.



---

PAISES QUE INTEGRAN LOS PRINCIPALES BLOQUES ECONOMICOS

---

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Argentina  
Bolivia  
Brasil  
Colombia  
Chile  
Ecuador  
México  
Paraguay  
Perú  
Uruguay  
Venezuela

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Costa Rica  
El Salvador  
Guatemala  
Honduras  
Nicaragua

Comunidad del Caribe (CARICOM)

Antigua  
Barbados  
Belice  
Granada  
Guayana  
Isla Dominicana  
Jamaica

Comunidad del Caribe (CARICOM) Cont.

Montserrat  
Santa Lucía  
St. Kitts  
St. Vicente  
Trinidad y Tobago.

Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME)

República Democrática Alemana  
Bulgaria  
Cuba  
Checoslovaquia  
Hungria  
Mongolia  
Polonia  
Rumanía  
U.R.S.S.  
Vietnam

Comunidad Económica Europea (C.E.E.)

República Federal de Alemania  
Bélgica-Luxemburgo  
Dinamarca  
Francia  
Grecia\*  
Holanda  
Irlanda  
Italia  
Reino Unido

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

Austria

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)Cont.

Finlandia

Noruega

Portugal

Suecia

Suiza

(\*) Grecia: Ingresó como miembro de la C.E.E. en enero de 1981.

A N E X O I V

PRODUCTOS PRIORITARIOS PARA EXPORTACION

## PRODUCTOS PRIORITARIOS PARA EXPORTACION

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

1.- LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS Y/O  
PROCESADAS.

07.01 A 03	Berenjena
07.01 A 11	Ejote
07.01 A 15	Pepinos frescos
07.01 A 18	Tomate
07.01 A 20	Espárragos frescos
07.01 A 99	Legumbres y hortalizas en fresco o refrigerada
07.02 A 02	Legumbres y hortalizas sin cocer, o congeladas
07.05 A 05	Garbanzo
12.01 A 02	Semillas y frutos de ajonjolí
12.01 A 03	Semillas y frutos almendra ajonjolí
20.02 A 02	Espárragos preparados o conservados sin vinagres ni ácido acético.
20.02 A 04	Pasta o jugo de tomate

2.- FRUTAS FRESCAS Y PROCESADAS

08.01 A 02	Piña fresca
08.01 A 03	Mango fresco
08.01 A 05	Aguacate
08.08 A 01	Fresa fresca sin azúcar
08.09 A 01	Melón
08.10 A 01	Fresas congeladas sin azúcar
20.03 A 01	Fresas congeladas con azúcar
20.06 A 01	Piña en almibar o en su jugo

3.- CITRICOS Y SUS MANUFACTURAS

08.02 A 04	Toronja
08.02 A 01	Naranja

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

## SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

20.07 A 02 Naranja y jugo concentrado de naranja  
20.07 A 01 Jugo de limón  
33.01 A 01 Aceite esencial de limón mexicano

## 4.- FLORICULTURA

06.03 A 02 Flores excepto gladiolas y orquídeas  
06.03 A 99 Los demás  
06.04 A 01 Follajes y hojas

## 5.- TABACO

24.01 A 01 Tabaco rubio en rama  
24.01 A 02 Tabaco obscuro en rama

## 6.- ESPECIAS

09.04 A 01 Pimienta

## 7.- APICULTURA

04.06 A 01 Miel de abeja

## 8.- PESCA

03.03 B 04 Camarón procedente de regiones no señaladas  
en la fracción 03.03 B 03  
03.03 B 05 Camarón cuando se presenta pelado o desvenado,  
procedente del Golfo de México, Salina  
Cruz, Oax., o Santa Rosalía, B.C.  
16.05 A 01 Abulón preparado o conservado

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

9.- MINERALES Y SUS MANUFACTURAS

25.01 A 01	Sal común
26.01 B 02	Cobre en concentrados
26.01 H 04	Bióxido de manganeso, grado batería, en concentrados.
26.01 M 02	Plomo en concentrados o productos pirometúrgicos.
26.01 O 02	Tungsteno en concentrados
26.01 O 02	Zinc en concentrados
27.06 A 01	Alquitranes de hulla o lignito o de turba y otros alquitranes minerales, incluidos los minerales descabezados y alquitranes minerales reconstituidos.
28.27 A 01	Oxido amarillo de plomo
28.27 A 02	Oxido rojo de plomo
28.38 A 04	Sulfato de zinc
38.03 A 03	Sílices fósiles activados
73.18 A 02	Tubos con costura excepto 73.18 A 03
73.20 A 01	Accesorios de tubería de fundición de hierro o acero (empalmes, juntas, manguitos, bridas, etc.)
73.25 A 01	Cables de alambre de hierro o acero sin aislar para usos no eléctricos.
73.35 A 01	Muelles de hierro o acero
79.01 A 02	Zinc afinado

10.- QUIMICA BASICA

28.13 A 01	Acido fluorhídrico
28.38 A 03	Sulfato de sodio
29.22 A 99	Los demás compuestos de función amina

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

39.07 A 01	Manufacturas de las materias de las partidas 39.01 a 39.06 inclusive
95.08 A 01	Cápsulas de gelatina
	11.- AGROQUIMICA
28.16 A 01	Amoniaco licuado o en solución
	12.- PETROQUIMICA BASICA
25.03 A 01	Azufre sin refinar
	13.- PETROQUIMICA SECUNDARIA
28.03 A 01	Negro de humo
29.15 A 01	Ftalato de dioctilo
39.02 A 01	Cloruro de polivinilo
40.02 A 01	Polibutadieno
40.02 A 02	Polibutadieno-estireno
40.02 A 99	Los demás látex de caucho sintético
	14.- BEBIDAS
22.03 A 01	Cerveza
22.09 A 03	Tequila
22.09 A 06	Preparados alcohólicos compuestos (extractos concentrados)
	15.- TEXTILES
46.03 A 03	Cestos o canastos
47.01 A 02	Pasta de linters de algodón



FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

## SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

57.07 A 01 Hilados de henequén

## 16.- CALZADO

64.02 A 01 Botas con suela de cuero natural, artificial o regenerado de caucho o de material plástico o artificial distinto de los comprendidos en la partida 64.01

64.02 A 99 Otro calzado con suela de cuero natural.

## 17.- PRENDAS DE VESTIR

61.01 A 01 Ropa exterior para hombres, de algodón

61.01 A 03 Ropa exterior para hombres y niños, de fibras artificiales o sintéticas.

61.02 A 01 Ropa exterior para mujer, de algodón.

61.02 A 03 Ropa exterior para mujeres y niñas, de fibras artificiales o sintéticas.

## 18.- CERAMICA

69.04 A 01 Azulejos

69.10 A 02 Taza de retretes o bidets. Estatuillas, objetos de fantasía para moblaje, ornamentación o adorno personal.

## 19.- MANUFACTURAS DE VIDRIO

32.08 A 04 Fritas de vidrio

70.06 A 01 Vidrio laminado

70.08 A 01 Lunas o vidrios de seguridad incluso con formas que consistan en vidrio templado

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

	o formado por dos o más hojas contrapuestas.
70.10 A 01	Botellas de vidrio
70.13 A 01	Objetos de vidrio para servicio de mesa
70.14 A 01	Artículos de vidrio para alumbrado o señalización.
70.21 A 01	Otras manufacturas de vidrio.

20.- MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO

85.01 A 05	Transformadores superiores a 10 KV
85.18 A 01	Condensadores eléctricos fijos de cerámica
85.18 A 02	Condensadores eléctricos fijos de poliester
85.18 A 03	Condensadores eléctricos fijos electrolíticos
85.18 A 04	Condensadores eléctricos fijos, excepto 85.18 A 01, 02 y 03
85.18 A 05	Condensadores variables o ajustables
85.18 A 06	Partes o piezas sueltas de condensadores
85.19 A 05	Cortacircuitos
85.22 A 01	Maquinaria y aparatos eléctricos no expresados en otras partidas.
85.23 A 02	Cables de distribución de energía.

21.- MANUFACTURAS ELECTRICAS Y ELECTRONICAS

84.53 A 01	Máquinas automáticas para tratamiento de la información.
85.01 A 02	Motores eléctricos
85.03 A 01	Pilas eléctricas
85.13 A 01	Aparatos eléctricos para telefonía
85.13 A 03	Partes o piezas sueltas de aparatos eléctricos para telefonía.
85.21 A 01	Tubos de imagen para T.V.

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

85.21 A 04	Transistores y elementos semiconductores montados
85.24 A 01	Electrodos de carbón o grafito para hornos
90.28 A 01	Instrumentos o aparatos eléctricos de medida
92.11 A 01	Tocadiscos

22.- MAQUINARIA Y EQUIPO DIVERSO

84.10 A 01	Bombas centrífugas o turbobombas
84.10 A 03	Bombas distribuidoras con dispositivo
84.11 A 04	Partes o piezas sueltas para bombas, motobombas y turbobombas.
84.15 A 01	Refrigeradores
84.15 A 02	Partes o piezas sueltas para máquinas y aparatos productores de frío.
84.15 A 99	Los demás materiales, máquinas y aparatos productores de frío.
84.22 A 01	Polipastos
84.22 A 02	Grúas
84.22 A 03	Ascensores
84.22 A 99	Las demás maquinarias y aparatos de elevación, carga y descarga.
84.56 A 02	Mezcladoras y revolvedoras para concreto.
84.56 A 99	Las demás máquinas y aparatos para cribar, lavar, mezclar tierra, etc.
84.57 A 01	Maquinaria y aparatos para fabricación y trabajo en caliente de vidrio.
84.59 A 02	Maquinaria y aparatos para la industria de materias plásticas o artificiales.
84.63 A 99	Los demás árboles de transmisión, cigüeñales y manivelas.
84.65 A 01	Partes o piezas de maquinaria, artefactos sin conexión eléctrica.

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

85.19 A 11	Cuadros de mando o distribución
23.- EQUIPO Y PARTES PARA EL TRANSPORTE	
84.06 A 01	Motores para automóviles
84.06 A 03	Partes o piezas sueltas para motores
84.62 A 02	Partes o piezas sueltas de rodamiento de todas clases.
85.04 A 01	Acumuladores eléctricos
85.04 A 03	Partes o piezas sueltas de acumuladores eléctricos.
86.07 A 01	Vagones cubiertos
86.07 A 99	Los demás vagones o vagonetas para el transporte de mercancías sobre carriles.
87.02 A 01	Automóviles para transporte hasta de 10 personas.
87.02 A 03	Automóviles para el transporte de mercancías.
87.06 A 01	Engranajes
87.06 A 02	Embragues
87.06 A 03	Arboles, ejes o flechas
87.06 A 04	Partes sueltas para el chasis
87.06 A 05	Cajas de velocidad
87.06 A 06	Guardafangos (salpicaderas)
87.06 A 07	Parachoques (defensas)
87.06 A 08	Amortiguadores hidráulicos
87.06 A 99	Las demás partes, piezas y accesorios de vehículos.
24.- MANUFACTURAS DE MADERA	
44.19 A 01	Maderas corrientes
44.20 A 01	Marcos de madera para cuadros, espejos y análogos.

---

FRACCION DE LA  
TARIFA GENERAL  
DE EXPORTACION

SECTOR Y PRODUCTO ESPECIFICO

---

94.03 A 01      Muebles de madera

25.- MATERIALES PARA CONSTRUCCION

69.04 A 02      Ladrillos, losas o baldosas.

A N E X O V

EXPOSICIONES COMERCIALES MEXICANAS  
PRESENTADAS EN EL EXTERIOR 1972-1977

EXPOSICIONES COMERCIALES MEXICANAS PRESENTADAS EN EL EXTERIOR  
1972-1977

Año	Feria o Exposición
1972	Exposición Comercial Mexicana en Los Angeles, California, E.U.A.
1972	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1973	Exposición Comercial Mexicana en Amberes, Bélgica.
1973	Semana de México en Kansas, E.U.A.
1973	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1974	Exposición Comercial Mexicana en la República Popular China, Pekín.
1974	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1975	México en Suiza'75, Basilea, Suiza.
1975	Exposición Comercial Mexicana en La Habana, Cuba.
1975	Semana de México en Beirut
1975	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1975	Semana de México en Nueva Orleans
1975	Exposición Comercial Mexicana en Panamá
1976	Exposición Comercial Mexicana en Santo Domingo
1976	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1977	Exposición Industrial y Comercial Mexicana para los Países de la C.E.E., Holanda
1977	Exposición Industrial y Comercial Mexicana en Canadá.
1977	Exposición Comercial Mexicana en San Antonio, Tex., E.U.A.
1977	Exposición Comercial "México'77", Madrid, España.

B I B L I O G R A F I A

ANUARIOS ESTADISTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, 1970 - 1982.

ASHTON, T.S. LA REVOLUCION INDUSTRIAL, BREVARIOS, F.C.E. 1976

BAILEY MARSH DONAL  
COMERCIO MUNDIAL E INVERSION INTERNACIONAL  
ECONOMIA DE LA INTERDEPENDENCIA, F.C.E.  
1957

BALASSA BELA A.  
FUTURO COMERCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO,  
F.C.E. 1979

BANCO DE MEXICO, S.A.  
INFORMES ANUALES 1970-1982

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.  
INFORMES ANUALES 1970-1982

BARRE RAYMOND ECONOMIA POLITICA, EDIT. ARIEL 1961

BUREAU INTERNATIONAL DES EXPOSITIONS  
BULLETIN, PARIS, VARIOS NUMEROS 1960

CEPAL. VARIOS AUTORES  
EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO  
DE AMERICA LATINA, F.C.E. 1964

CEPAL. VARIOS AUTORES  
HACIA LA INTEGRACION ACELERADA DE AMERICA  
LATINA, F.C.E. 1969

COLEGIO DE MEXICO  
HISTORIA MEXICANA, REVISTA TRIMESTRAL  
No. 7, 1953

CORTES HERNAN CARTAS Y RELACIONES, EMECE, EDITORES,  
BUENOS AIRES, ARGENTINA. 1946

CUE CANOVAS AGUSTIN  
HISTORIA DEL CAPITALISMO, 1945

CHAVEZ OROZCO LUIS  
HISTORIA DE MEXICO, ED. PATRIA

DAY CLIVE HISTORIA DEL COMERCIO, F.C.E. 1941

...



DEPARTAMENTO DE FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES,  
SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, REVISTA ANUAL 1967-1970

DEPARTAMENTO DE FERIAS Y EXPOSICIONES, INSTITUTO MEXICANO  
DEL COMERCIO EXTERIOR, PROGRAMAS ANUALES DE EVENTOS, 1971-1983

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 31-V-83  
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988.

ERHARD LUDWING LA ECONOMIA SOCIAL DEL MERCADO, EDIT.  
OMEGA, ESPAÑA, 1964

FRENCH-DAVID RICARO Y GRIFFIN KEITH  
COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITICAS DE  
DESARROLLO ECONOMICO, F.C.E. 1967

FRUMKIN A. TEORIAS CONTEMPORANFAS DE LAS RELACIONES  
ECONOMICAS INTERNACIONALES, EDIT. PROGRESO  
MOSCU, 2da. EDICION

GUAMONEDA FRANCISCO  
HISTORIA DEL COMERCIO DE MEXICO, CAMARA  
OFICIAL ESPAÑOLA, 1928

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR  
INSTRUCTIVOS PARA PARTICIPAR EN LAS FERIAS  
Y EXPOSICIONES, 1982.

INTEGRACION DE AMERICA LATINA  
EXPOSICIONES Y PERSPECTIVAS, VARIOS AUTORES,  
F.C.E. 1964

KRAUSE FRITZ VIDA ECONOMICA DE LOS PUEBLOS, EDIT. LABOR  
1932.

LEKACHMAN ROBERT  
TEORIA GENERAL DE KEYNES, F.C.E. 1967

LELAND BACH GEORGE  
TRATADO DE ECONOMIA POLITICA, F.C.E. 1966

MANUAL DE ECONOMIA POLITICA  
ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA U.R.S.S., EDICIONES  
EN LENGUAS EXTRANJERAS, MOSCU, 2da. EDICION

MANTOUX PAUL LA REVOLUCION INDUSTRIAL EN EL SIGLO XVIII,  
EDIT. AGUILAR, 1972

NIKITIN P. ECONOMIA POLITICA, EDICIONES EN LENGUAS  
EXTRANJERAS, MOSCU, 1961.

...

- OROZCO Y BERRA MANUEL  
HISTORIA ANTIGUA Y DE LA CONQUISTA DE  
MEXICO, EDIT. PORRUA, 1960
- PEREZ URRUTI MANUEL  
HISTORIA DEL COMERCIO MUNDIAL, EDIT. AGUILAR  
1933
- PIRENNE HENRY  
HISTORIA ECONOMICA Y SOCIAL DE LA EDAD  
MEDIA, F.C.E., 1966
- PREBISCH RAUL  
NUEVA POLITICA COMERCIAL PARA EL DESARROLLO,  
F.C.E. 1964
- RICARDO DAVID  
PRINCIPIOS DE ECONOMIA POLITICA Y TRIBUTARIA,  
EDIT. CLARIDAD, BUENOS AIRES, 1937
- ROLL ERIK  
HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS,  
F.C.E. 1942
- SCHMIDT, M.G.  
HISTORIA DEL COMERCIO MUNDIAL, EDIT. LABOR  
1938
- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO  
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, ESTADISTICAS  
1970-1979, 1980, 1981, 1982.
- SMITH ADAM  
INDAGACION DE LA NATURALEZA Y CAUSA DE  
LA RIQUEZA DE LAS NACIONES, EDIT. AGUILAR  
1961.
- UNION DES FOIRES INTERNATIONALES  
BULLEIN INFORMATIONS, PARIS, VARIOS NUMEROS.
- WEBER MAX  
HISTORIA ECONOMICA GENERAL, F.C.E. 1956