

17
09



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
" A R A G O N "

LOS RESULTADOS DE LA APERTURA COMERCIAL
EN MEXICO (1985 - 1989)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

SALVADOR TREJO TEUDOSIO



MEXICO, D. F.

1992.

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

INDICE

PAG.

INTRODUCCION

9

CAPITULO PRIMERO

EL PERIODO PROTECCIONISTA EN MEXICO (1940-1976)

1.1	COSTOS Y VENTAJAS DEL PROTECCIONISMO	21
1.1.1	EL ENFOQUE FAVORABLE A LA PROTECCION	22
1.1.2	LAS DISTORSIONES EN LA PROTECCION	25
1.1.3	LAS PRUEBAS EN CONTRA	28
1.2	EL CONCEPTO DE POLITICA PROTECCIONISTA	33
1.2.1	UNA ACEPTACION MAS COMPLETA DE LA PROTECCION	33
1.2.2	EL NEOPROTECCIONISMO EN EL MUNDO	35
1.3	LA MEDICION DE LA PROTECCION	38
1.3.1	PROTECCION NOMINAL Y PROTECCION EFECTIVA	38
1.3.2	PROTECCION NOMINAL ARANCELARIA	40
1.3.3	PROTECCION NOMINAL IMPLICITA	41
1.3.4	LA PROTECCION EFECTIVA Y SUS MEDICIONES	43
	EL TRATO A LOS NO COMERCIALIZABLES	48
1.4	EVOLUCION DE LA PROTECCION EN MEXICO: INSTRUMENTOS (1940-1982)	51
1.4.1	EL PUNTO DE PARTIDA DEL PROTECCIONISMO EN MEXICO	51
	EL ARANCEL	51
	EL PRECIO OFICIAL	53
	EL PERMISO PREVIO	54
1.4.2	LOS CAMBIOS DURANTE LA DECADA DE LOS 60'	56
1.4.3	LA REVISION EN LOS INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS DE 1971-1975	59
1.4.4	LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCION INDUSTRIAL	65
	LA LEY DE INDUSTRIAS DE TRANSFORMACION	66
	LA LEY DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS	67
	LA REGLA XIV	67
	LOS CEDI	69
1.5	EFFECTOS DEL PROTECCIONISMO EN EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	71
1.5.1	EL PAPEL DE LA PROTECCION EN EL DINAMISMO DE LA INDUSTRIA	71
1.5.2	LA GRAVACION DEL SECTOR PRIMARIO	73
1.5.3	INDUSTRIA MODERNA CONTRA INDUSTRIA TRADICIONAL	75
1.5.4	EL ABARATAMIENTO DEL PRECIO REALTIVO DEL CAPITAL RESPECTO AL TRABAJO	79

1.5.5 EL SUPUESTO SESGU ANTIEXPORTADOR DE LA PROTECCION 82

CAPITULO SEGUNDO**EL PROCESO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES**

2.1	SE PERFILO EL CAMBIO DE RUMBO	91
2.1.1	LOS PRIMEROS AVISOS DEL EXTERIOR	91
2.1.2	LAS REFLEXIONES DESDE ADENTRO	95
2.2	EL FALLIDO INTENTO DE 1979	99
2.2.1	LAS NEGOCIACIONES	99
2.2.2	LAS DIFERENTES POSTURAS INTERNAS SOBRE EL INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1979	103
2.2.3	EL DESENLACE TEMPORAL DE LA POLEMICA	107
2.3	CONDICIONES MACROECONOMICAS QUE PRECEDIERON EL CAMBIO	109
2.3.1	EL AGOTAMIENTO DEL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES Y LA CRISIS DE 1976	109
2.3.2	EL ESPEJISMO PETROLERO	112
2.3.3	EL PROBLEMA DEL LA DEUDA EXTERNA PASA A UN PRIMER PLANO	114
2.3.4	UN ENSAYO PREMATURO DE LIBERALIZACION COMERCIAL	117
2.3.5	EL CARACTER ESTRUCTURAL DEL DESEQUILIBRIO EXTERNO	119
2.3.6	SE PRECIPITA EL COLAPSO	120
2.4	EL CAMBIO DE MENTALIDAD	123
2.4.1	LA NUEVA ESTRATEGIA ECONOMICA: EL CAMBIO ESTRUCTURAL	123
2.4.2	LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y SUS SUPUESTAS BENDICIONES	126
2.4.3	EL MODELO INDUSTRIAL-EXPORTADOR COMO PATRON DE CRECIMIENTO	129
2.5	EL PROCESO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES	132
2.5.1	LOS AÑOS DE ALARMA	132
2.5.2	SE RELAJA EL CONTROL	134
2.5.3	EL PRONAFICE	138
2.5.4	INICIA LA LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES	141
2.5.5	OTRA VEZ EL GATT	146
2.5.6	EL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA	150
2.5.7	LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR PRACTICAS DESLEALES	154
2.5.8	LA DURA PRUEBA DEL "SHOCK" PETROLERO	155
2.5.9	SE CONCRETA EL INGRESO DE MEXICO AL GATT	160
2.5.10	LA LIBERALIZACION COMERCIAL COMO PARTE DEL ESFUERZO ANTINFLACIONARIO	162
2.5.11	LA ADOPCION DE LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO	166
2.5.12	LA LIBERALIZACION SE HACE EFECTIVA AL DESAPARECER SU COBERTURA CAMBIARIA	177
		178

2.5.13	CAMBIO DE ADMINISTRACION Y CONTINUIDAD EN LA POLITICA ECONOMICA	180
2.5.14	LOS ULTIMOS RETOQUES A LA LIBERALIZACION	184

CAPITULO TERCERO

ELEMENTOS TEORICOS Y PRACTICOS PARA LA EVALUACION DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

3.1	LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN MEXICO	193
3.1.1	EL ENFOQUE CLASICO SOBRE LA PROTECCION	194
3.1.2	LA LIBERALIZACION Y SUS EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION	197
3.1.3	LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION DURANTE LOS AÑOS PREVIOS A LA CRISIS DE 1982	199
3.1.4	EL PERIODO DE 1982 A MEDIADOS DE 1985	203
	PROTECCION COMERCIAL Y PROTECCION CAMBIARIA	205
	PROTECCION OTORGADA Y PROTECCION APROVECHADA	207
3.1.5	EL PERIODO DE JULIO DE 1985 A DICIEMBRE DE 1987	210
3.1.6	EL PERIODO DE 1988 A 1989	215
3.2	LA VENTAJA COMPARATIVA Y SUS NUEVAS TEORIAS	217
3.2.1	LA TEORIA TRADICIONAL	218
3.2.2	APORTACIONES RECIENTES A LA TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA	221
3.2.3	LA TEORIA DE LA SALIDA DE EXCEDENTES	222
3.2.4	LA TEORIA DE LA DISPONIBILIDAD DE RECURSOS ESCASOS	224
3.2.5	LA TEORIA DE LA CORRIENTE DE NUEVOS PRODUCTOS Y LA BRECHA EN LA IMITACION TECNOLOGICA	225
3.2.6	LA TEORIA DEL CICLO DEL PRODUCTO	228
3.2.7	LA TEORIA DE LA DEMANDA REPRESENTATIVA	230
3.3	EL CONTEXTO INTERNACIONAL	234
3.3.1	EL GATT EN SUS CUARENTA Y TRES AÑOS DE VIGENCIA SU FUNCIONAMIENTO HASTA 1986	235
	LA RONDA DE URUGUAY (1986-1990)	239
3.3.2	TENDENCIAS ACTUALES DE LA ECONOMIA MUNDIAL	242
	LA CRISIS EN EL MERCADO DE LAS MATERIAS PRIMAS	242
	EL DESPLAZAMIENTO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA	246
	EL DESAJUSTE ENTRE LA ECONOMIA REAL Y LA ECONOMIA MONETARIA	247
3.4	LOS EFECTOS POTENCIALES DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL SOBRE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO	249
3.4.1	ALGUNAS POLITICAS COMERCIALES ALTERNATIVAS	249
3.4.2	FACTORES LIGADOS AL COMERCIO EXTERIOR	251
3.4.3	LAS CIRCUNSTANCIAS INTERNAS EN QUE OPERA LA LIBERALIZACION	254

3.4.4	LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO	255
	EFFECTOS PRIMARIOS	256
	EFFECTOS SECUNDARIOS	257
	OTROS EFECTOS SOBRE EL EMPLEO	258

CAPITULO CUARTO

LOS RESULTADOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO (1985-1989)

4.1	EVOLUCION DE LOS FLUJOS COMERCIALES	265
4.1.1	PRIMERA FASE DE LA POLITICA COMERCIAL (1983-1984)	268
4.1.2	SEGUNDA FASE DE LA POLITICA COMERCIAL (1985-1987)	278
4.1.3	TERCERA FASE DE LA POLITICA COMERCIAL (1988-1989)	289
4.2	FOMENTO A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS	297
4.2.1	EL AVANCE DEL NEOPROTECCIONISMO EN EL MUNDO Y LA "GUERRA DE LOS CREDITOS A LA EXPORTACION"	297
4.2.2	EL CASO DE MEXICO: EL PROGRAMA INTEGRAL DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES (PROFIEK)	299
4.3	EL NUEVO PATRON DE ESPECIALIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR	310
4.3.1	GRADO DE ESPECIALIZACION Y VENTAJA COMPARATIVA REVELADA	310
4.3.2	ESTIMACIONES PARA MEXICO EN EL CIERRE DE LOS 80'S	312
4.3.3	LA CAMBIANTE LOCALIZACION DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA EN EL AMBITO MUNDIAL	316
4.3.4	LOS PROCESOS DE PRODUCCION EN PARTES Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MEXICO	318
4.4	LIBERALIZACION Y PRODUCCION	322
4.4.1	CRITERIOS PARA LA CLASIFICACION DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS DE ACUERDO A SU NIVEL DE COMERCIO EXTERIOR	323
	LO TRANSITORIO DE LA CLASIFICACION	326
	LA PRODUCCION DE LOS SUBSECTORES	327
4.4.2	LA COMPLEJIDAD DE MEDIR LOS EFECTOS DE LA LIBERALIZACION SOBRE LA PRODUCCION LAS RAMAS MANUFACTURERAS	328
	EL AJUSTE RECESIVO DE LA PRODUCCION Y SU RECUPERACION HASTA 1985	329
	UN PRIMER ACERCAMIENTO ENTRE LIBERALIZACION Y PRODUCCION	330
4.4.3	LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR	331
4.4.4	LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS	340

4.4.5	LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS	340
4.4.6	EL FRACASO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN SU FINALIDAD ULTIMA: PROPICIAR LAS CONDICIONES PARA EL CRECIMIENTO ECONOMICO DEL PAIS	345
4.5	LIBERALIZACION Y EMPLEO	347
4.5.1	LIBERALIZACION Y EMPLEO EN LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR	348
4.5.2	LIBERALIZACION Y EMPLEO EN LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS	349
4.5.3	LIBERALIZACION Y EMPLEO EN LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS	353
4.5.4	OTRO FRACASO DE LA ESTRATEGIA DE LIBERALIZACION COMERCIAL: LA NULA GENERACION NETA DE EMPLEO EN LA INDUSTRIAS MANUFACTURERA	358
4.6	LA APERTURA Y LA AGUDIZACION DE LA ESTRUCTURA OLIGOPOLICA DE LA INDUSTRIA	362
4.6.1	EL REACOMODO DE EMPRESAS AL INTERIOR DE LA INDUSTRIA Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS GRANDES EMPRESAS PRIVADAS	362
4.6.2	EL RETRAIMIENTO DE LA INDUSTRIA PARAESTATAL Y LA COMPLEJA PROBLEMATICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	366
4.6.3	LA CONSOLIDACION DE LAS GRANDES EMPRESAS COMO EL NUEVO EJE DE LA ECONOMIA NACIONAL	369
4.6.4	EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	371
4.7	LIBERALIZACION E INFLACION	378
4.7.1	LA POLITICA DE ESTABILIZACION CON UN CORTE "ORTODOXO" Y EL DENEGADO PAPEL DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL	378
4.7.2	EL NUEVO DIAGNOSTICO Y LA POLITICA DE ESTABILIZACION CON UN CORTE "HETERODOXO"	383
4.7.3	LA LIBERALIZACION COMERCIAL COMO UN ELEMENTO MAS DE LA POLITICA ANTINFLACIONARIA	384
4.7.4	CONDICIONES PARA QUE LA APERTURA COMERCIAL SE CONSTITUYA EN UN EFICAZ MECANISMO ANTINFLACIONARIO	386
	LOS CASOS EN QUE NO APLICA LA LIBERALIZACION COMERCIAL	389
	CASO CONTRARIO, CUANDO SE MAGNIFICA A LA LIBERALIZACION COMERCIAL	390
4.7.5	LIMITACIONES Y RIESGOS DE SERVIRSE DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL PARA REDUCIR LA INFLACION INTERNA	391
	EL REZAGO EN EL TIEMPO	392
	LOS BIENES HETEROGENEOS	393
	LOS RIESGOS	394

4.7.6	LOS IMPORTANTES AVANCES EN EL CONTROL DE LA INFLACION DURANTE 1988 Y 1989	396
	LAS MEDIDAS DECISIVAS	399
4.7.7	LOS COSTOS DE LA LIBERALIZACION EFECTIVA	400
4.7.8	LA VULNERABILIDAD EXTERNA Y EL SEMBLANTE INFLACIONARIO DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA	403
	MAYOR VULNERABILIDAD DE LA ECONOMIA NACIONAL FRENTE AL EXTERIOR	403
	EL CRECIMIENTO CON INFLACION DE HASTA 30%, COMO ALTERNATIVA VIABLE	404
	LA DEUDA EXTERNA, PRINCIPAL TRABAJO PARA LOGRAR LA ESTABILIZACION Y EL CRECIMIENTO	405
4.8	APERTURA, EFICIENCIA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	406
4.8.1	LAS ECONOMIAS DE ESCALA Y EL NIVEL DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	407
	LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR	408
	LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS	409
	LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS	410
	LAS EMPRESAS Y LA "ESTRECHEZ" DEL MERCADO EXTERNO	411
4.8.2	EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS	412
	LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO	413
	LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL	416
	LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES	416
	SE ENSANCHA LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ENTRE MEXICO Y LOS PAISES DESARROLLADOS	417
	INCONSISTENCIA DE LA POLITICA ECONOMICA	418
	LA PERSISTENCIA DE LAS DISPARIDADES DE PRODUCTIVIDAD ENTRE LAS RAMAS MANUFACTURERAS	421
4.8.3	ALGUNAS CUESTIONES ACERCA DE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN MEXICO	421
4.8.4	LA POLITICA DE CONTENCIÓN SALARIAL Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTOS NACIONALES	425
	MEDIDAS POCO IDONEAS	426
	TODAVIA EN ESPERA DEL CAMBIO	427
	CONCLUSIONES	429
	APENDICE ESTADISTICO	449

BIBLIOGRAFIA	477
INDICE DE GRAFICAS	491
INDICE DE CUADROS	493

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis busca contribuir a una evaluación global de los cambios que actualmente se suceden en el comercio exterior de México, así como de sus repercusiones para el resto de la economía del país.

Desde 1985 la apertura ha sido la tónica dominante de la política comercial externa de México. No debe pasarse por alto, sin embargo, que la crisis económica fue el trasfondo en el que esta y otras líneas de política económica tuvieron que operar y en un momento dado ajustarse; con las consecuentes implicaciones negativas en la conducción de la política económica - como falta de consistencia, de gradualidad y hasta de oportunidad en las decisiones adoptadas.

Con todo, en los últimos años se ha venido configurando un nuevo perfil de nación para México en el que destaca el comercio exterior por su papel clave que le es asignado. Es por ello que aquí se pretende comentar las principales medidas de comercio exterior desarrolladas bajo el pasado gobierno y continuadas por el actual, para que junto con una remembranza del período proteccionista en el país y un vistazo por el contexto internacional contar con los elementos necesarios para realizar una evaluación parcial de los resultados de la apertura comercial en México. Lo anterior bajo el convencimiento de que existe una decidida continuidad en la política comercial externa y de que los cambios en la economía nacional apenas comen-
ron.

Si quisieramos darle un tinte trágico a los cambios registrados en la política comercial mexicana durante los años ochenta diríamos que en esos años hemos asistido a las exequias del proteccionismo en México.

El epílogo fue breve. Primeramente, bastaron sólo tres años para que la tradicional actitud mexicana de cuestionar y limitar al libre cambio fuera desechada y sustituida por otra actitud diametralmente opuesta en la que se enaltecen las supuestas bendiciones del hasta ahora inexistente libre comercio entre las naciones.

Y fueron necesarios únicamente otros tres años para dismantelar en la práctica una estructura proteccionista instrumentada a lo largo de cuatro décadas, no queriendo decir con esto último que dicha estructura de protección haya sido el resultado de la toma de decisiones consecuentes durante todos esos años, ya que ello no sucedió así.

En un ambiente de franco rechazo resultan lejanos los días en los que el proteccionismo gozó de un conceso casi absoluto, tanto en los círculos oficiales como intelectuales del país. De la misma manera las ventajas otrora observadas en la adopción de una política comercial proteccionista parecen haber sido olvidadas.

En el Capítulo Primero se trata, pues, de recordar el enfoque que dió lugar a la implantación en México de una política comercial proteccionista. Pese a que en una primera instancia el proteccionismo no tuvo por objeto ser parte de la política de industrialización sino que más bien la intención era servir

se de él para afrontar las situaciones críticas de la balanza de pagos. Es indudable que su implantación definitiva y su -- continuación estuvo claramente relacionada con la decisión de promover la industrialización nacional, identificando esta última con el desarrollo económico del país. La necesidad de la protección se justificaba mediante la necesidad de alcanzar la industrialización nacional.

También en el Capítulo Primero se define el concepto y la -- medición de la protección. Y en otro punto se hace un recuento de los principales instrumentos de la protección desarrollados en México. Para terminar con los logros y desequilibrios -- presuntamente asociados a dicha política.

El Capítulo Segundo se centra en el estudio mismo de la -- apertura comercial de México, entendida esta como el proceso de liberalización de las importaciones. Este capítulo se constituye por los siguientes puntos: los primeros avisos del cambio de rumbo; el intento fallido de 1979; las condiciones macroeconómicas que precedieron al cambio; la nueva mentalidad; -- y el proceso de liberalización de las importaciones.

Si nos atuvieramos a los hechos parecería justo atribuir a la pasada administración el mérito de haber denunciado los males del proteccionismo. Nada tan falso de verdad como tal -- aceptación. Avisos los hubo, pero estos fueron ignorados hasta el límite que impusieron las circunstancias.

Con el advenimiento de un nuevo régimen a fines de 1982 se -- rompió con las apuras de política económica profesadas en México hasta esos momentos. Ciertamente, para ese entonces el cam

bio no era tan alternativo como obligado.

Argumentando la obligación de ajustarse a las circunstancias y épocas, las autoridades se dejaron deslumbrar por el retorno de una moda ya muy pasada: el pensamiento económico neoliberal.

De esa manera, la administración entrante se inclinó por -- una política de liberalización comercial. Considerandola como la cura de muchos de los males que aquejaban a la economía nacional. Afirmabase que la liberalización tendría el efecto de promover la reestructuración de la planta productiva en un esquema de mayor eficiencia en la asignación de los recursos productivos internos.

En los hechos, el proceso de liberalización de las importaciones hubo de esperar hasta 1985 para ser iniciado. Pero una vez puesto en marcha el proceso se concluyó con suma rapidez. Sin que a la fecha hayan sido evaluadas enteramente las consecuencias para la planta productiva de dicho apresuramiento.

En el Capítulo Tercero se proporcionan elementos adicionales tanto teóricos como prácticos para la evaluación de los resultados de la apertura comercial en México. El capítulo queda conformado así: la estructura actual de la protección en México; el nuevo enfoque de la teoría de la ventaja comparativa; el contexto internacional; y los efectos potenciales de la liberalización comercial sobre la producción y el empleo.

Finalmente, el Capítulo Cuarto le da forma y razón al presente trabajo de tesis. No de balde este último capítulo se titula al igual que la tesis en su conjunto, los resultados de

la apertura comercial en México 1985-1989. Es en esta parte - donde confluyen todos nuestros esfuerzos para evaluar los efectos de la liberalización sobre la actividad económica del país, durante el consabido período. Con las debidas reservas del caso, se formula un juicio global sobre la apertura, y se tocan las muchas relaciones entre la liberalización comercial y diversos aspectos de la vida económica nacional, los flujos comerciales con el exterior; fomento de las exportaciones no petroleras; nuevo patrón de especialización del comercio exterior; producción industrial manufacturera; empleo en las manufacturas; estructura productiva oligopólica; inflación; eficiencia, productividad y competitividad de la producción interna.

No obstante ciertas limitaciones e insuficiencias en el análisis, éste se caracteriza por su esmero en sistematizar el estudio de problemas y políticas aún vigentes.

CAPITULO
PRIMERO

La protección, [...], en la periferia, tiende al equilibrio del intercambio; la protección en los centros contra los productos de la periferia tiende a acentuar la tendencia al desequilibrio. Como vamos a ponernos de acuerdo sobre fórmulas de liberalización si no reconocemos esa verdad elemental. Más aún, veamos las incoherencias, las inconsistencias. Cuando se combatía la sustitución de importaciones se nos dijo: no incurran en ese dilate teórico, exporten manufacturas. Bien, había que exportar manufacturas. Comenzaron algunos países con mucho éxito a exportar manufacturas y cuando las exportaciones adquirieron cierta amplitud, se empezaron a cortar con medidas restrictivas que esta de más que las mencione, porque todo mundo las conoce. Pero lo curioso es que frente a eso se sigue invocando las teorías tradicionales de ventajas comparativas al mismo tiempo que se las viola en la política interna de los centros, [...], que no solamente protege en demasía a los propios, sino que los lanza a abrir precios a mercados mundiales. Muy bien, hay entonces una discrepancia entre la teoría que se sigue proclamando y los hechos, a Dios rogando y con el mazo dando, esa es la fórmula de esta nueva concepción de la política económica. Me parece muy grave ...

Raúl Prebisch

CAPITULO PRIMERO

EL PERIODO PROTECCIONISTA EN MEXICO

1940 - 1976

1.1 COSTOS Y VENTAJAS DEL PROTECCIONISMO

Si quisieramos darle un tinte trágico a los cambios registrados en la política comercial mexicana durante los años ochenta diríamos que en esos años hemos asistido a las exequias del proteccionismo en México.

El epílogo fue breve. Primeramente, bastaron sólo tres años para que la tradicional actitud mexicana de cuestionar y limitar al libre cambio fuera desechada y sustituida por otra actitud diametralmente opuesta en la que se enaltecen las supuestas bendiciones para la economía nacional del hasta ahora inexistente libre comercio entre las naciones.

Y fueron necesarios únicamente otros tres años para desmantelar en la práctica una estructura proteccionista instrumentada a lo largo de cuatro décadas, no queriendo decir con esto último que dicha estructura de protección haya sido el resultado de la toma de decisiones consecuentes durante todos esos años, ya que ello no sucedió así.

En un ambiente de franco rechazo, resultan lejanos los días en los que el proteccionismo gozó de un consenso casi absoluto,

tanto en los círculos oficiales como intelectuales del país. - De la misma manera, las ventajas otrora observadas en la adopción de una política comercial proteccionista parecen haber sido olvidadas.

Tratemos de recordar, pues, el enfoque que dió lugar a la implantación en México de una política proteccionista.

1.1.1 EL ENFOQUE FAVORABLE A LA PROTECCION

A pesar de que en un primer momento el proteccionismo no tuvo por objeto ser parte de la política de industrialización, - sino que más bien tenía asignado el papel de afrontar las si-tuaciones críticas de balanza de pagos, no cabe duda que su im-plantación definitiva y su continuación estuvo claramente rela-cionada con la decisión de promover la industrialización nacio-nal, identificando esta última con el desarrollo económico del país.

La necesidad de la protección se justificaba mediante la ne-cesidad de alcanzar la industrialización nacional. Aquí cabría señalar que al seguir esta política se conocía la experiencia de Europa y los Estados Unidos que empezaron su propia indus-trialización tras de barreras arancelarias. En efecto, el enfoque que vincula el proteccionismo con la industrialización - no es propio de este siglo, sino que ya desde épocas anterio-res los gobiernos de los países ahora desarrollados se habían percatado de la exigencia de una política proteccionista para lograr el desenvolvimiento de la industria nacional. De esta

forma fue ampliamente aceptada en los círculos gubernamentales de México la opinión de que el país no podría alcanzar un nivel significativo de industrialización en condiciones de libre comercio, de ahí la veneración a *patriam* del proteccionismo.

Casi en forma simultánea las postulaciones teóricas de la CEPAL vinieron a sancionar este enfoque, cuya validez general es indiscutible. Las aportaciones cepalinas reforzaron el criterio de la inevitabilidad de la protección.

Es cierto que para justificar la necesidad de la protección fueron retomados por la CEPAL argumentos ya conocidos, como son la necesidad de dar curso a la industrialización y la necesidad de limitar las importaciones para evitar el desequilibrio externo. Sin embargo, ambos argumentos adquirieron otro contenido.

Al señalarse que la ventaja que una política comercial proteccionista otorga al país que la adopta consiste en que con la protección del mercado interno se da curso a la industrialización nacional, se partía de que la expansión de la incipiente industria nacional debe realizarse en condiciones en las que la productividad de sus recursos es inferior a la de los del exterior;

"... la protección se hace imprescindible para compensar esas diferencias de productividad y debe mantenerse mientras ellas existan y no estén compensadas por las diferencias en los salarios." (1)

1 Octavio Rodríguez, *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL, Siglo XXI, México, 1984, p. 165.*

Aquí es conveniente hacer notar que este argumento es diferente al argumento neoclásico de la industria naciente. Este señala que en un marco general de libre cambio, es recomendable la protección en aquellas ramas y/o actividades en las que el transcurso del tiempo es un requisito para la reducción de sus costos. Bajo el argumento neoclásico la diferencia entre la productividad nacional y del exterior tiene un carácter estático. Mientras que de acuerdo al criterio cepalino la disparidad de la productividad interna de la externa es considerada como una disparidad dinámica que encuentra explicación no sólo en el rezago inicial, sino también en el diferente ritmo de incremento de la productividad.

Con relación al argumento de limitar las importaciones a -- fin de evitar el desequilibrio externo, la CEPAL anticipaba - que la elevada elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones en países como México ocasionaría que con ritmos de crecimiento elevados se presentarían serios desequilibrios en la balanza comercial. Se planteaba que la mejor forma de contrarrestar dicha tendencia era la industrialización sustitutiva de importaciones, es decir, iniciar la producción interna de algunos de los bienes previamente importados, y así ir avanzando - en la sustitución de importaciones por productos elaborados internamente, para ello debían prohibirse paulatinamente la importación de los bienes cuyo proceso de sustitución por producción interna se iba iniciando, aunque para eso era necesario - permitir un intenso crecimiento de otras importaciones consideradas como indispensables para el proceso sustitutivo.

De este modo, al limitarse la importación de algunos bienes para permitirse la de otros, se preservaría el equilibrio externo necesario para hacer posible el proceso de industrialización sustitutiva. Se estimaba que el lento crecimiento de las exportaciones sería insuficiente para hacer frente al rápido crecimiento de las importaciones que se registraría si no se adoptaba una política de protección.

Este criterio de recurrir al proteccionismo para realizar una limitación selectiva de importaciones difería de aquél bajo el cual se habían afrontado hasta ese entonces las situaciones críticas de la balanza de pagos, consistiendo éste simplemente en la restricción de importaciones para solucionar los problemas planteados en la balanza de pagos por las fluctuaciones cíclicas del mercado mundial.

1.1.2 LAS DISTORSIONES EN LA PROTECCION

Claro que la adopción de una política proteccionista para promover la industrialización sustitutiva de importaciones, también implicaba riesgos. Estos estaban estrechamente vinculados a la amplitud y dimensión de la protección. Tales riesgos si bien no fueron ignorados por la CEPAL, si lo fueron por los gobiernos latinoamericanos.

La protección debía comprender sólo al grupo de ramas que convenía instalar o expandir, y su nivel debía ser el mínimo requerido para compensar las diferencias de productividad.

A continuación se consideraba que el instrumento adecuado para aplicar a cada rama discriminadamente la protección mini-

ma necesaria debía ser el arancel. Se advertía que una protección demasiado amplia eliminaría completamente del mercado interno el estímulo de la competencia internacional en desmedro de la eficiencia de la industria nacional. Además, la protección indiferenciada y extendida al conjunto de la actividad manufacturera podría conducir a una expansión del sector exportador inferior a lo recomendable, es decir, un sesgo contra las exportaciones.

De lo anterior se deduce una interesante observación, las recomendaciones cepalinas al justificar la necesidad de la protección, no descuidaban del todo el criterio de optimizar el uso de los recursos. Por lo que tal vez no debiera identificarse la política comercial proteccionista seguida por México con las proposiciones cepalinas, ya que si bien éstas sancionaban una política de carácter proteccionista, también con oportunidad se hicieron una serie de advertencias que fueron ignoradas en la elaboración de la política de protección.

Así tenemos que, contrariamente a lo que se aconsejaba en proteccionismo en México, no fue mínimo y temporal, sino excesivo y permanente. La protección tuvo mayor indiscriminación de lo conveniente, es decir, fue generalizada a casi toda la industria. Además, el principal instrumento proteccionista no fue el arancel, sino el permiso previo. Veamos todo esto con mayor detalle, ya que constituyen el lado oscuro del proteccionismo, aspecto tan nombrado en los presentes días, para justificar el cambio, aunque no con estricta claridad.

"Probablemente la desventaja más importante, inherente a la protección del mercado interno contra las importaciones, sea el desaliento de las exportaciones." (2)

Es comúnmente aceptado que el sesgo contra las exportaciones deriva de la ineficiencia de la industria. Sin embargo, - admitiendo que en muchos casos la protección, lejos de significar mayores beneficios, condujo a elevados costos, debe reconocerse que el desaliento a las exportaciones parece ser inherente a la política de protección, sobre todo si ésta es excesiva, por varias razones. En primer lugar, el pesimismo general imperante en cuanto a las dificultades de la exportación se ve incrementado por los poco atractivos beneficios en el exterior frente a los elevados beneficios garantizados por el mercado interno protegido. Otro punto que también es importante es -- que la protección permite que el equilibrio en la balanza de pagos se mantenga con un tipo de cambio más alto del que se requeriría en condiciones más cercanas al libre comercio, es decir, permite la existencia de un tipo de cambio sobrevaluado. La tasa de cambio sobrevaluada hace aparecer los productos extranjeros más baratos de lo que son, además de que, las divisas obtenidas por los exportadores significan menores recursos en moneda nacional. Sin embargo, no era un complejo de inferioridad nacional lo que perpetuaba la creencia de que los productos nacionales nunca podrían competir y exportarse, sino la cómoda posición de los productores nacionales de seguirse beneficiando del proteccionismo.

2 Ian Little y otros, *Industria u Comercio en algunos países en desarrollo*, FCE, México, 1975, p. 159.

En la práctica, el proteccionismo resultó incapaz de evitar los desequilibrios en la balanza de pagos, con todo y que era excesivo y permanente. Los esfuerzos tendientes a lograr una industrialización rápida generaron inevitablemente una presión superior a la prevista sobre la balanza de pagos.

En verdad se había previsto un notable incremento en la importación de ciertos bienes (intermedios y de capital), pero se pensaba que dicha presión sería inicial y debería ser aliviada a medida que la limitación de ciertas importaciones (bienes de consumo) permitiera la producción de sustitutos nacionales para tales importaciones. El crónico déficit comercial mexicano de esos años es la mejor prueba de la incapacidad de la política proteccionista para garantizar el equilibrio externo de la economía. Aunque no debe olvidarse que en algunos años el proteccionismo se veía anulado por la sobrevaluación del tipo de cambio, al menos en parte.

En México el arancel actuó conjuntamente con el permiso previo y otros instrumentos de protección y de promoción industrial. Lo anterior, sumado al hecho de que la implantación de la protección parecía ser para la eternidad, generaron una protección excesiva y permanente. La protección fue desbordada, tanto en su magnitud como en su duración convenientes, con el consiguiente perjuicio en la eficiencia de la industria nacional.

1.1.3 LAS PRUEBAS EN CONTRA

Sin coincidir con la posición neoliberal, que continúa ala-

bando un inexistente libre comercio, debe reconocerse que la protección tuvo entre sus costos una ineficiente asignación de recursos dentro de la industria.

Aparentemente, lo anterior tardó en ser del conocimiento de las autoridades mexicanas, pero una vez enteradas de ello, en la década de los ochenta, se ha insistido constantemente que el proteccionismo, excesivo y permanente, era el responsable de la baja competitividad internacional de los productos nacionales, expresada ésta en elevados precios y pésima calidad. -- Los altos precios eran atribuibles a tres situaciones particulares:³

1. Costos altos inevitables, cuando el producto no puede ser producido internamente a costos internacionalmente competitivos, es obvio que dichas industrias no debieron instalarse, ya que su expansión, así como su permanencia, requerirá siempre de protección. Aquí, la ineficiencia en la asignación de recursos proviene de un criterio erróneo en la autorización de industrias nuevas. La protección rebasa su dimensión conveniente, promoviendo una industrialización horizontal que sólo agrava la desintegración industrial.

2. Costos altos evitables cuando el producto podría ser -- producido a costos más bajos, pero la protección es explotada por el relajamiento en los esfuerzos por minimizar los costos. En un mercado interno cautivo es inexistente el estímulo de la competencia externa que conduciría a la búsqueda de la minimi-

³ Véase, René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, FCE, México, 1976, p.87.

zación de los costos internos.

3. Rendimientos monopolísticos y oligopólicos cuando el producto es producido más cerca de los costos internacionales que de los que la protección permitiría, pero la protección es aprovechada para obtener mayores beneficios. El caso más representativo de esta situación son lo proporcionan las empresas transnacionales que, habiendo arribado al país con un producto completamente estandarizado (entiéndase competitivo internacionalmente), se les consideró empresas nacientes, las cuales debían ser protegidas.

Estos elevados costos internos de los bienes manufacturados no sólo significaron baja competitividad internacional de los mismos y consiguiente sesgo antiexportador, sino que repercuten también, en el ingreso ya que, no pueden dejarse de mencionar los efectos redistributivos, o concentradores del ingreso que implica toda política comercial que otorga protección a un sector económico en especial.

El hecho de que el sector favorecido en México haya sido el manufacturero, no niega la potencialidad de otros sectores como posibles beneficiarios de la protección.

En otros casos, como en los países industrializados de Europa y E. U., con un alto nivel de industrialización ya alcanzado, es práctica común que la agricultura goce de una fuerte -- protección que garantiza elevados ingresos a los agricultores.⁴

⁴ Véase, Arnaldo Chibbaro, *Comercio Internacional de Productos Agrícolas y Negociaciones Comerciales Multilaterales en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*, CEPAL, 1989.

Hoy, al igual que en el pasado, se asegura que con la protección a la industria se buscó acelerar la implantación y expansión de la misma, pero en lo que ya no se es tan explícito es al detallar el medio por el que se llega a ese fin, que no fue otro que el de aumentar los ingresos y especialmente los beneficios de la industria. Efectivamente, las restricciones casi prohibitivas de las importaciones elevaron los precios de éstas, permitiendo que los sustitutos nacionales se realizaran en el mercado interno protegido a precios tan altos como los de las importaciones restringidas o sólo un poco más bajos.

De esta manera, los demás sectores de la economía, principalmente la agricultura (recuérdese que son sólo dos los sectores productores de bienes), se vieron afectados en su relación de precios con la industria. La protección, al aumentar los precios de los bienes manufacturados en relación con los de los productos agrícolas en el mercado interno, ocasionó una redistribución del ingreso en favor de la industria.⁵

Reconocida esta redistribución del ingreso favorable a la industria, las autoridades responsables de la política económica la justificaban argumentando la necesidad de generar ahorro en manos de quienes habrían de utilizarlo en forma productiva. El argumento en principio era válido, aunque no anulaba su carácter de injusticia social. Pero dos riesgos vinieron a restarle casi toda validez. Primero, que los elevados ingresos no sólo condujeron a un mayor ahorro, sino también a sistemas de vida de lujo. Segundo, que los precios altos en muchos casos véase Ian Little y otros, *Op. Cit.*, pp. 61-68.

sos condujeron a costos elevados, antes que a mayores beneficios.

A esta "gravación" de la agricultura se sumó el marcado abandono de la misma, a partir de los años sesenta. Al explicarse este abandono de la agricultura no puede dejar de mencionarse la protección y demás políticas de promoción a la industria -- que le otorgaron a ésta una atractiva rentabilidad concentrada en la inversión. Es íntima la relación entre estos puntos y la generación del desequilibrio intersectorial.

Por último, también se acusa a la protección de haber desalentado la utilización de mano de obra. Y es que la incapacidad de la industria para generar suficiente empleo era agravada por la selección de procesos productivos intensivos en capital y ahorradores de trabajo. La preferencia por tales métodos de producción sin duda era propiciada en gran medida por -- las reducciones arancelarias, e incluso excepciones, en el pago de los ya de por sí bajos impuestos a la importación de maquinaria y equipo. Contándose, de igual manera, el tipo de -- cambio sobrevaluado y las facilidades administrativas entre -- las condiciones que contribuyeron al abaratamiento del precio relativo del capital respecto al trabajo.

1.2 EL CONCEPTO DE POLÍTICA PROTECCIONISTA

Se da por sentado que los dirigentes mexicanos, cegados por la obsesión de lograr la industrialización del país, se apegaron a lo largo de varias décadas a una política proteccionista que amparaba preferentemente las actividades industriales. Sin embargo, resulta altamente conveniente abundar sobre el concepto de la susodicha política.

1.2.1 UNA ACEPTACION MAS COMPLETA DE LA PROTECCION

La acepción que hasta aquí hemos empleado de la política --proteccionista que la concibe, como aranceles y demás restricciones de las importaciones, resulta incompleta si consideramos que durante la vigencia del modelo sustitutivo la política comercial se ubicaba dentro del marco más amplio de la política de industrialización. Y aunque fácilmente se distinguían -- los instrumentos de protección de aquéllos que eran de promo-- ción antes que de simple protección, no se presentaba tal distinción entre los efectos de unos y los de otros, ya que los -- llamados instrumentos de promoción apuntaban, también, hacia -- fines proteccionistas, por lo que su acción venía a sumarse a la de los instrumentos que explícitamente tenían encomendada -- la función de protección. De esta manera, la política protec-- cionista y la política de industrialización resultaban ser casi sinónimos. Veamos lo anterior con mayor detenimiento.

Al afirmar que el objetivo de toda política proteccionista es compensar las diferencias de productividad entre la produc-

ción nacional y la proveniente del exterior en forma de importaciones, notaremos que dicho fin puede alcanzarse de dos maneras, mediante restricciones a las importaciones (aranceles y restricciones no arancelarias), o a través de medidas de apoyo a la producción nacional (subsidios y exenciones). La primera clase de medidas abarca aquellos instrumentos que tradicionalmente han sido considerados como proteccionistas, y que se localizaban en la esfera de la política comercial, mientras que las segundas constituyen los llamados instrumentos de promoción y forman parte de lo que, quienes se preocupan especialmente de los problemas internos, denominan política industrial (o, en su caso, política agrícola).⁶ Si nos encontráramos frente a una aplicación exclusiva de cada uno de los grupos de medidas, tendríamos que, en el primer caso, la acción de los instrumentos debería elevar el precio de un bien importable hasta un nivel tan alto o superior al de su precio interno, por tanto los consumidores no tendrían oportunidad de comprar a precios internacionales, mientras que, en el segundo caso, la aplicación de los instrumentos conduciría a la reducción del precio interno a un nivel tan bajo o inferior al del precio externo del mismo bien importable, motivo por el cual los consumidores nacionales realmente tendrían oportunidad de comprar a precios internacionales.⁷ Lo común es encontrar que los go-

6 Véase Hugh Corbet, "El Nuevo Proteccionismo", *Contextos*, SPP, México, segunda época, año 2, No. 44, enero de 1985, pp.42-47.

7 Véase Manuel Cavazos Lerma, "Evolución del Proteccionismo en México", *El Comercio Exterior de México*, Siglo XXI y coeditora IMCE y ADACI, México, 1982, Tomo I, pp. 405-406.

biernos siguen políticas que conjuntan la aplicación de ambos tipos de medidas, dependiendo su carácter, en la mayoría de -- los casos, del énfasis que se le da a uno u otro tipo de instrumento y de la solidez de sus finanzas públicas. Para el caso de México, quién podría dudar que la supresión o reducción importante de las medidas de la primera clase significarían, -- en la práctica, la eliminación del proteccionismo, ya que la -- inestabilidad de las finanzas públicas impediría que las medidas del segundo tipo pasaran de ser complementarias a constituir los instrumentos principales de la estructura de la protección. Contrasta esta situación con la de los países industrializados en los que sus regímenes comerciales relativamente liberales están lejos de significar desprotección para su estructura productiva. Ello debido al peso que en esos países -- tienen las medidas de apoyo a la producción y exportación.

Es innegable que la aplicación de ambos tipos de medidas, -- por separado o en conjunto, afecta la dirección y el volumen -- del comercio exterior de un país. Asimismo, tampoco puede dudarse que en los países subdesarrollados las medidas de promoción o de apoyo sólo han desempeñado el rol de complementarias de los instrumentos de simple protección.

1.2.2 EL NEOPROTECCIONISMO EN EL MUNDO

En el plano internacional se identifican dos tendencias principales. La primera ocurre dentro del grupo de los instrumentos de protección, entendidos éstos como las limitaciones a -- las importaciones, y consiste en la progresiva pérdida en im-

portancia de las tarifas arancelarias en favor de un mayor papel de las barreras no arancelarias. La segunda estriba en la creciente desvirtuación de la competencia internacional por -- parte de los gobiernos mediante instrumentos ajenos a la política comercial, como son los subsidios, subvenciones, exenciones y demás apoyos a la producción y exportación. Quizá el mejor ejemplo de esta segunda tendencia la hallamos en el comercio internacional de productos agrícolas, en donde recientemente se ha denunciado que la competencia por los mercados ha sido sacada

"... del plano de la competencia legítima entre productos internacionales, para llevarla al terreno de una competencia entre Tesorerías de gobierno." (8)

Alguien dirá, con toda razón, que no se trata de dos movimientos alterativos, sino de uno, el avance del neoproteccionismo. En efecto, bajo el término neoproteccionismo, aunque ya no tan nuevo, se engloba tanto la protección obtenida por medidas no arancelarias como la desvirtualización de la competencia provocada por la ayuda estatal en forma de incentivos a la producción y exportación. Puesto que no es nuestro objetivo el estudio de esta tensión, cuyo debate prolifera en las negociaciones comerciales de los presentes días, baste esta referencia para regresar a nuestra finalidad expresada al principio del punto.

Vemos que son dos las acepciones de la política proteccionista, la tradicional, que ubica la política referida estrictamen

te dentro del área de la política comercial y por tanto, la de
fine como el conjunto de medidas aduanales que restringen los
intercambios internacionales. Frente a esta comprensión incompleta
de la política proteccionista se levanta la acepción más
amplia de la misma, en la que resulta estar conformada no sólo
por disposiciones de la política comercial sino por todas aquellas
medidas de política económica cuya aplicación tiene por -
fin salvaguardar a los productores nacionales frente a sus com
petidores.

1.3 LA MEDICIÓN DE LA PROTECCIÓN

No obstante que la medición de la protección resulta sumamente difícil, ésta debe realizarse antes de etiquetársele como excesiva o adecuada.

Esta enorme dificultad para medir la protección que se otorga a la actividad económica de un país por determinada política adoptada deliberadamente con fines proteccionistas, no es explicada exclusivamente por la gran diversidad de instrumentos de política comercial empleados. Otros factores contribuyen también a obstaculizar la tarea, entre los principales encontramos la división internacional de los procesos productivos a través del comercio de materias primas y productos intermedios; la inexistencia del libre comercio, tanto en el plano nacional como internacional; la acción protectora de los instrumentos de promoción. Por todo lo anterior puede anticiparse que no se logra una medición exacta de la protección.

1.3.1 PROTECCION NOMINAL Y PROTECCION EFECTIVA

Antes de continuar conviene hacer algunas reflexiones. Si al mercado mundial sólo concurrieran los bienes terminados parecería suficiente dar por supuesto que los productores de un país responden a los efectos de alza de precios provocados por los aranceles aumentando la producción o disminuyendo el consumo, respectivamente, del bien que ha sido protegido. Por ende, la ventaja comparativa se definiría en términos de los costos de producción de todas las etapas productivas tomadas en conjunto.

Quizá tal simplificación haya sido apropiada de alguna época pasada, pero la creciente complejidad de la estructura del comercio internacional le resta considerable propiedad a la -- pretendida simplificación anterior. En el análisis de los flujos internacionales, en las condiciones actuales, se precisa -- tener en cuenta la división internacional de los procesos productivos a través del comercio de materias primas y productos intermedios. Se produce cada vez más para mercados foráneos y los mismos procesos productivos suelen ser, a menudo, un simple eslabón de una gran cadena productiva a escala mundial. En consecuencia, la ventaja comparativa pasa a ser definida más -- con referencia a los costos de transformación en determinada -- etapa, que en términos de la suma de costos de transformación en todas las etapas.⁹ Estas consideraciones tienen serias implicaciones para el estudio de la protección.

Incluir el comercio de materias primas y productos intermedios no afecta las decisiones de los consumidores: estos seguirán respondiendo a los cambios de precios de los productos finales que provoca la imposición de aranceles. Sin embargo, para el productor resultan ser de su interés no sólo los aranceles que gravan el producto, sino también los fijados sobre insumos materiales tales como materias industriales, combustibles, partes y componentes empleados en el proceso productivo. Si bien los derechos aduanales sobre el producto protegen al --

⁹ Véase Bela Balassa y colaboradores, *Estructura de la Protección en Países en Desarrollo*, CEMLA, México, 1972, pp. 3-30.

productor nacional al permitir que los precios internos se ubiquen por encima de los de importación, el alcance de la protección se ve recortado por la acción de los aranceles sobre insumos materiales que elevan los costos de producción internos. - Tales aranceles pueden verse como un impuesto que grava la -- transformación de tales insumos. Así pues, hay que distinguir entre protección nominal o del producto, y protección efectiva o del valor agregado.¹⁰

1.3.2 PROTECCION NOMINAL ARANCELARIA

Si los aranceles constituyeran los únicos instrumentos de protección, el precio interno de las mercancías competitivas nacionales equivaldría a la suma del precio CIF (puesto en la frontera) de importación más el arancel respectivo. Y así la protección nominal arancelaria (p.n.a.) sería el mejor indicador de protección a los productos finales.¹¹

$$p.n.a. = \frac{(P_{ext})r + t(P_{ext})r - (P_{ext})r}{(P_{ext})r} = \frac{t(P_{ext})r}{(P_{ext})r}$$

donde, r = tipo de cambio (pesos por dólar)
 P_{ext} = precio externo del bien importable
 t = tarifa arancelaria

Vemos que la p.n.a. resulta ser el arancel mismo expresado como tasa *ad valorem*, es decir, como porcentaje del valor de importación.

¹⁰ *Ibid.*, p. 4.

¹¹ Véase Manuel Cavazos Lerma, *Op. Cit.*, p. 418.

1.3.3 PROTECCION NOMINAL IMPLICITA

La existencia de otras medidas de protección tales como el permiso previo de importación, el precio oficial y otras, le restan representatividad a la p.n.a. como medida del grado de protección que se concede a los productos nacionales frente a los del exterior. Y mientras más extensiva sea la aplicación de las limitaciones no arancelarias, mayor será el número de casos en los que los precios internos de los bienes no sean iguales a sus respectivos precios externos más el arancel, sino mayores e incluso menores. Surge así la necesidad de calcular la llamada protección nominal implícita (p.n.i.) que es igual a:

$$p.n.i. = \frac{P_{int} - (P_{ext})r}{(P_{ext})r}$$

La p.n.i. es la diferencia porcentual del precio interno sobre el precio externo, tomando este último como base.¹²

En esta medida de la protección quedan incluidos los efectos de todos los instrumentos de protección. Para incrementar la p.n.i. otorgada a un determinado producto bastaría con acentuar cualquiera de las limitaciones a la importación del mismo. El efecto de esta mayor restricción se reflejaría en el diferencial de precios interno y externo del bien, al producirse un incremento del primero.

Desde luego que la comparación de precios internos y externos no es una tasa sencilla. Las diferencias de calidad, en -

¹² Ibid., p. 419.

CUADRO 1
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NOMINAL EN
MEXICO, (POR RAMA DE ACTIVIDAD
(POR CIENTO)

RAMA	PROTECCION NOMINAL NO NETA (C = 0.0 %)				PROTECCION NOMINAL NETA (C = 15.2 %)
	IMPLICITA			MANEJERIA	IMPLICITA
	1960	1970	1975	1975	1970
1	4.7	2.3	15.1	31.7	<11.2>
2	9.0	<0.2>	<17.1>	25.0	<15.4>
3	3.6	0.6	30.0	28.1	<18.7>
4	0.0	<12.2>	<62.0>	44.9	<23.0>
5	3.5	<9.6>	<31.1>	29.9	<21.5>
6	<4.2>	<6.7>	<13.1>	19.9	<19.0>
7	4.1	5.4	21.7	15.7	<0.4>
8	46.0	12.0	30.6	35.0	<2.0>
9	4.0	17.6	34.0	72.6	2.1
10	20.9	9.2	12.1	60.5	<5.2>
11	22.2	4.4	154.2	107.0	<9.4>
12	30.9	0.0	15.2	95.0	<13.2>
13	24.5	30.2	54.0	35.4	13.0
14	25.0	2.2	14.0	36.0	<11.2>
15	26.3	29.0	31.9	64.0	12.5
16	15.0	7.7	13.2	42.2	<0.3>
17	25.1	15.6	26.2	27.5	<1.4>
18	15.3	11.1	30.9	51.5	<3.6>
19	20.1	14.2	12.0	42.2	<0.9>
20	32.8	14.5	30.2	30.4	<0.6>
21	23.1	22.0	53.5	30.5	5.9
22	21.7	43.6	60.3	25.9	24.6
23	0.0	34.4	<26.2>	2.6	16.6
24	10.1	17.0	12.0	29.4	1.5
25	12.4	52.1	32.5	19.3	32.0
26	22.0	45.7	56.5	19.3	26.4
27	25.6	22.0	31.7	14.0	6.5
28	3.9	5.5	20.2	32.5	<0.4>
29	27.6	0.9	41.7	28.4	<5.9>
30	30.6	23.5	30.0	36.1	7.2
31	26.4	40.7	42.7	18.1	22.1
32	35.1	43.3	51.3	25.0	24.4
33	26.0	44.0	43.7	13.3	25.7
34	51.7	30.6	14.0	26.0	13.3
35	31.0	29.9	38.90	47.0	12.2
MEDIA					
TOTAL (1-35)	15.1	20.2	17.2	39.0	0.0
36	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
38	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
39	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
41	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
42	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
43	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
44	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
MEDIA					
TOTAL (1-45)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: RUTH RIVERA Y ROBERT BRUCE WALLACE; "LA POLITICA PROTECCIONISTA MEXICANA. UN ANÁLISIS PARA MEXICO 1960 - 1970". Y MANUEL CAVAZOS LERMA; "EVOLUCION DEL PROTECCIONISMO EN MEXICO". AMBOS EN: EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO; TOMO 11; ED. SIGLO XXI - COEDICIONES INCE Y ADAMIC, 1969.

LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TASAS DE DESPROTECCION.
 LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 54

presentación y en los costos de transporte son sólo algunos de los principales problemas que presentan las estimaciones de la p.n.i. La multiplicidad de problemas que dificulta su estimación hace de la p.n.i. una cifra probable más que exacta.

1.3.4 LA PROTECCIÓN EFECTIVA Y SUS MEDICIONES

Hasta aquí nos hemos estado refiriendo a la protección nominal, es decir, a la protección que recibe el producto final. Si los productos finales utilizaran sólo insumos primarios únicamente nos interesaría el grado de protección a los productos finales, y así la p.n.i. sería el indicador idóneo. Sin embargo, los productos finales requieren en su elaboración de bienes intermedios que también están sujetos a toda una gama de instrumentos proteccionistas. Por lo que aún sin cambiar el nivel de restricción de importación del producto final, su grado de protección, puede variar si se modifican a la importación de sus insumos.

La preocupación de medir la protección concedida a un producto final, considerando también el grado de protección a la importación de sus insumos, se resuelve recurriendo al concepto de protección efectiva, la cual se define como la diferencia porcentual del valor agregado en presencia de restricciones al comercio exterior respecto del valor agregado en condiciones de libre comercio.¹³ De lo que se trata ahora es de medir la protección al valor agregado.

¹³ Véase Manuel Cavazos Lerma, *Op. Cit.*, p. 426.

Si la estimación de la protección efectiva resulta positiva significa que dicho sector o industria registra un valor agregado superior al que tendría en condiciones de libre comercio (entendiéndose en condiciones de apertura comercial). Y viceversa, las industrias o sectores con tasas negativas de protección efectiva presentan un valor agregado inferior al que tendrían en condiciones de apertura comercial, originándose así una reasignación de recursos entre las actividades económicas, ya que la protección de unas se hace a expensas de la desprotección de otras.

De la definición se llega a la siguiente notación para la estimación de la protección efectiva

$$e_j = \frac{v'_j - v_j}{v_j} \quad 14$$

donde, e_j tasa de protección efectiva de la industria j
 v'_j valor agregado unitario en presencia de restricciones al comercio exterior.
 v_j valor agregado unitario de la industria j , en ausencia de restricciones al comercio exterior.

La inoperatividad de la fórmula anterior no deriva tanto en que se requiera información sobre el valor agregado, sino en que se requiere el dictamen del mismo en condiciones de libre comercio, esto último solamente una aspiración más que una realidad.

Una acepción más práctica de la protección efectiva nos ayuda a superar el problema. Si la definimos como el exceso porcentual del valor agregado respecto al valor agregado extranjero

14 Véase, Manual Cavazos Lerma, Op. Cit., pp. 426 y 427.

ro o del mercado mundial.¹⁵

La notación para su estimación queda así.

$$\frac{(t_1 + Vext_j) - t_2(PextI_j)}{Vext_j}$$

de donde, t_1 protección al bien j
 t_2 protección a los insumos del bien j
 $Pext_j$ precio externo del bien j
 $PextI_j$ precio externo de los insumos del bien j
 $Vext_j$ valor agregado extranjero en la industria del bien j

Nótese como se toma en cuenta la protección nominal (ya sea arancelaria o implícita) de la industria (t_1), y también la -- desprotección que representa para la misma industria j , la protección que pesa sobre los insumos que se utilizan (t_2), la -- cual se resta a la protección nominal. Si la p.e. se estima con tasas de p.n.a., es decir, si las t_1 y t_2 representan la p.n.a. se obtiene entonces la protección efectiva arancelaria (p.e.a.). En cambio si para calcular la p.e. empleamos la p.n.i., es decir, si las t_1 y t_2 representan la protección p.n.i. obtenemos la protección efectiva implícita (p.e.i.).

Regresando a la primer notación para la estimación de la -- protección efectiva obsérvese que la estimación de la protección efectiva se hace en términos del valor agregado de libre comercio (v_j) lo cual es adecuado, aunque también es correcto realizar la medición en términos del valor agregado con restricciones al comercio exterior (v'_j). Ambas medidas son indi

¹⁵ Véase. Bela Balassa y colaboradores, *Op. Cit.*, p. 4.

cadres de la protección al valor agregado, la diferencia se encuentra en la escala. Cuando la medición de la protección efectiva se hace en términos de v_j se conoce como "medida Z", y cuando se realiza en términos de v'_j se conoce como "medida U".¹⁶

$$Z = \frac{v'_j - v_j}{v_j} \qquad U = \frac{v'_j - v_j}{v'_j}$$

Al hacerlas operativas quedan de la siguiente manera:

$$Z = \frac{(t_1 + Vext_j) - t_2(PextI_j) - Vext_j}{Vext_j}$$

$$U = \frac{(t_1 + Vext_j) - t_2(PextI_j) - Vext_j}{(t_1 + Vext_j) - t_2(PextI_j)}$$

En todas las notaciones precisadas hasta aquí para la medición de la protección se ha contemplado el empleo del tipo de cambio para la conversión de los precios internacionales a moneda nacional.

Al no hacerse ninguna especificación cabe entender que el tipo de cambio considerado es el vigente. Pero si evocamos -- que la protección tiende a sobrevaluar el tipo de cambio, las tasas de protección calculadas a ese tipo de cambio estarán -- igualmente sobrestimadas. Por tanto, es recomendable el ajuste del tipo de cambio para una estimación más precisa de la -- protección. Distinguiéndose así tasas netas de protección cuando la sobrevaluación del tipo de cambio es corregida, y tasas no netas de protección cuando la medición se hace al tipo de --

¹⁶ Véase Manuel Cavazos Lerma, *Op. Cit.*, p. 428.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EFECTIVA EN
MEXICO, POR RAMA DE ACTIVIDAD (1970)
(POR CIENTO)

AÑO	PROTECCION EFECTIVA IMPLÍCITA NO NETA (0 = 0.0 %)			PROTECCION EFECTIVA IMPLÍCITA NETA (0 = 15.2 %)	
	BALANZA I MEDIDA U	BALANZA I MEDIDA U	BALANZA II MEDIDA Z	BALANZA I MEDIDA U	BALANZA II MEDIDA U
1	0.7	0.6	0.7	(15.3)	(18.3)
2	(4.5)	(4.5)	(4.0)	(21.6)	(21.6)
3	0.4	0.4	0.4	(16.2)	(16.2)
4	(29.0)	(30.0)	(23.1)	(22.7)	(22.7)
5	(15.1)	(15.2)	(13.2)	(34.7)	(34.7)
6	(11.9)	(12.0)	(10.7)	(31.2)	(31.2)
7	5.1	5.1	5.3	(10.3)	(10.3)
8	21.6	21.4	27.2	4.3	4.3
9	30.6	30.4	43.7	15.3	15.3
10	20.8	20.1	25.2	(0.1)	(0.1)
11	1.9	1.6	1.6	(19.4)	(19.4)
12	(3.7)	(3.0)	(3.7)	(21.0)	(21.0)
13	30.9	30.7	44.4	17.4	17.4
14	(1.9)	(2.2)	(2.1)	(22.3)	(22.3)
15	20.5	20.4	39.6	15.4	15.4
16	11.0	10.9	12.2	(5.27)	(5.27)
17	10.1	17.6	21.3	(2.0)	(2.0)
18	11.0	10.9	12.2	(5.2)	(5.2)
19	19.5	19.3	23.9	0.1	0.1
20	12.4	12.7	14.5	(4.0)	(4.0)
21	30.3	30.0	51.3	22.9	22.9
22	72.0	71.5	252.3	60.0	60.0
23	92.2	91.1	1,026.4	71.4	71.3
24	29.1	27.5	30.1	8.0	8.0
25	70.0	69.6	229.1	50.0	50.0
26	40.4	40.2	52.5	36.1	36.1
27	49.0	49.3	57.4	32.0	32.0
28	5.4	5.2	6.5	(12.9)	(12.9)
29	19.0	18.6	22.9	0.5	0.5
30	31.5	31.3	45.6	17.5	17.5
31	40.2	40.0	66.0	29.3	29.3
32	46.0	46.7	67.5	36.2	36.2
33	47.5	47.4	90.0	37.1	37.1
34	53.1	52.7	111.4	40.1	40.1
35	36.6	36.4	57.3	24.4	24.3
MEDIA					
RAMAS (1-35)	0.0	0.0	10.4	0.0	0.0
36	(0.2)	0.0	0.0	2.3	0.0
37	(1.9)	0.0	0.0	0.3	0.0
38	(1.7)	0.0	0.0	0.0	0.0
39	(4.1)	0.0	0.0	1.9	0.0
40	(0.3)	0.0	0.0	(0.1)	0.0
41	(0.4)	0.0	0.0	0.0	0.0
42	(1.0)	0.0	0.0	(0.9)	0.0
43	(0.4)	7.0	0.0	(0.2)	0.0
44	(0.0)	0.0	0.0	0.1	0.0
45	(1.5)	0.0	0.0	(0.3)	0.0
MEDIA					
TOTAL (1-45)	5.1	7.0	5.7	0.0	(0.1)

FUENTE: RUTH BARR Y ROBERT BRUCE WALLACE; "LA POLÍTICA PROTECCIONISTA MEXICANA, UN ANÁLISIS PARA MÉXICO 1960 - 1970"; Y MARCEL ORAZOZ LEZAMA; "EVOLUCIÓN DEL PROTECCIONISMO EN MÉXICO", ANOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO; TOMO I; ED. SIGLO XXI; - CREDITORES INCE Y AZACCI; 1982.

LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TASAS DE DESPROTECCION.

LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 54

cambio vigente.¹⁷

La acertada adopción del ajuste del tipo de cambio para las estimaciones de protección nominal, como las estimaciones de protección efectiva, redundaría en la duplicación de las medidas de la protección, identificándose las siguientes:

- protección nominal arancelaria neta y no neta,
- protección nominal implícita neta y no neta,
- protección efectiva arancelaria neta y no neta,
- protección efectiva implícita neta y no neta.

Sin negar la conveniencia de todas y cada una de las medidas arriba señaladas y, además, aceptando que con excepción de las tasas arancelarias no netas las restantes estimaciones constituyen en el mejor de los casos aproximaciones de las dimensiones reales de la protección. Debe subrayarse que las tasas de protección efectiva implícita neta (p.e.i.n.) son las valoraciones más representativas de la protección.

EL TRATO A LOS NO COMERCIALIZABLES

Una última complicación viene a acrecentar la dificultad de medir la protección. Y es que en las estimaciones de protección efectiva interviene el grado de protección a todos los insumos, gran parte de los cuales constituyen bienes no comercializables (entiéndase que no son susceptibles de comercio internacional) para los que no existe un precio interno de referencia. Al no poder ser revaluados estos insumos a precios exter

¹⁷ Véase Bela Balassa y colaboradores, *Op. Cit.*, pp. 7-10.

nos, el concepto de protección nominal carece de significado para los mismos.¹⁸ Varias son las suposiciones con las que se ha tratado de superar este problema.

Claro que este último obstáculo no basta para desistir de la protección efectiva. Varias son las suposiciones mediante las cuales se ha tratado de estimar la variabilidad de los precios de los insumos no comercializables, si se suprimiera la protección.¹⁹

Bajo un primer supuesto conocido como el método original Balassa (Balassa I) se da por sentado que los precios de los no comerciables no cambiaría con la eliminación del sistema de protección. Esto significa que se supone una protección nominal nula para los bienes no comerciables.

Tratando de corregir la sobreestimación de la protección efectiva, Balassa modificó su método original y supuso que los precios de los no comerciables responden a la supresión de la política proteccionista en forma tal que el valor agregado de estas actividades no se altera. Este segundo supuesto es conocido como el método modificado de Balassa (Balassa II). Sin embargo, en la práctica, los resultados entre uno y otro método apenas varían.

Un supuesto más realista respecto al tratamiento de los no comerciables lo encontramos en el llamado método Scott, el cual

18 Véase Robert Bruce Wallace y otros, *La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México*, FCE, México, 1979, pp. 109-110.

19 Véase Manuel Cavazos Lerma, *Op. Cit.*, pp. 428 y 429.

propone que la protección nominal de todos los no comerci-ables equivale a la protección nominal media de los comerci-ables, es decir, al abandonarse la protección los precios de los no co-merci-ables seguirían la tendencia media de los comerci-ables.

Otra manera de tratar a los no comerci-ables en las estima-ciones de protección efectiva consiste en incluirlos en el va-lor agregado de la rama de actividad que los utiliza. Este úl-timo supuesto, denominado el método Corden, tiene el inconveni-ente de que no permite medir la protección dada a una sola actividad, sino la protección a la actividad más todos sus es-labonamientos para atrás con los sectores que producen no co-merci-ables.

Aunque los cuatro supuestos anteriores permiten estimar el cambio en los precios de los insumos no comerci-ables al pasar de un régimen proteccionista a uno hipotético de libre comer-cio, si hubiera de seleccionarse el mejor, este sería el méto-do Scott que presenta menos inconvenientes.

1.4 EVOLUCIÓN DE LA PROTECCIÓN EN MÉXICO: INSTRUMENTOS (1940 - 1982)

1.4.1 EL PUNTO DE PARTIDA DEL PROTECCIONISMO EN MÉXICO

Si bien hacia finales de la década de los treinta el anhelo de la industrialización comenzaba a nublar las mentes de los gobernantes mexicanos y consecuentemente el proteccionismo iba ganando consenso entre los círculos oficiales, la instrumentación de una verdadera política comercial proteccionista hubo de posponerse algunos años por dos razones, la primera, el esfuerzo bélico de las economías de los países industrializados, participes todos ellos en la segunda conflagración mundial, redujo significativamente la oferta de productos extranjeros en el mercado interno haciendo innecesaria una deliberada política de protección para la naciente industria nacional, segunda, la entrada en vigor, a partir de 1943, de un acuerdo comercial con los Estados Unidos.²⁰ El convenio restringía la facultad de las autoridades mexicanas para tomar decisiones unilaterales en materia comercial.

EL ARANCEL

De remotos antecedentes en el país, el arancel constituyó - hasta la década de los cuarenta el instrumento más importante, cuando no el único, de la política comercial mexicana. Sin embargo, en casi todo este primer momento los fines de la carga

20 Véase René Villarreal, *Op. Cit.*, pp. 64 y 65.

arancelaria fueron distintos a los de la protección misma. El incremento de los ingresos fiscales y los problemas en la balanza de pagos eran los criterios relacionados con la recaudación arancelaria.

Ya para principios de la década de los cuarenta la fijación del nivel del arancel sobre la importación de determinado bien dependía del tipo de industria y de su potencialidad, rescatándose así aquella acepción del arancel o tarifa aduanal que lo concibe como el impuesto indirecto que se recauda en ocasión de la importación y cuya principal finalidad, que lo distingue del resto de los impuestos indirectos, es añadir un componente artificial al precio de un artículo importado, a fin de hacerlo menos competitivo frente a la producción interna.

No obstante, la fecha que podríamos considerar como el punto de partida de la política de protección en México es el año de 1947,²¹ en el cual se destaca el incremento generalizado registrado en los niveles de las fracciones arancelarias, aunque las intenciones de tal disposición eran confusas por el hecho de haber sido precedida por problemas en la balanza de pagos. Pero un hecho de mayor relevancia que tiene lugar en ese mismo año es la aparición de los instrumentos de protección que por décadas integrarían la política comercial mexicana.

Continuando con los aranceles, en 1947 se introducen por primera vez las tarifas *ad valorem* (porcentaje del valor). Has

²¹ Véase Nacional Financiera, S. A., "La Política Industrial", en Leopoldo Solís (seleccionador), *La Economía Mexicana, El Trimestre Económico, Lecturas* núm. 4, primera parte, PCE, México, 1973, pp. 194-219.

ta el año señalado sólo se habían utilizado aranceles específicos que gravaban de acuerdo a la naturaleza del bien importado, cantidad, volumen, etc. El arancel específico no presentaba gran dificultad en su aplicación, pero parece ser que su aplicación exclusiva conducía a una involuntaria reducción de la protección nominal arancelaria. La introducción del arancel *ad-valorem* no significó la supresión inmediata del arancel específico, sino que aplicados en combinación vinieron a constituir la llamada tarifa compuesta o mixta.

EL PRECIO OFICIAL

Otro de los instrumentos de protección que en 1947 también hizo su aparición fue el precio oficial. Concebido inicialmente con la intención de racionalizar el uso de las divisas, rápidamente se constituyó en medida *antidumping*. El precio oficial vendría a ser el precio que, con motivo de la gravación arancelaria, se asignaría a las importaciones, pudiendo ser --distinto, como en muchos casos se daba, del precio de factura de las mismas.

Algo que también ocurre en la renombrada fecha, y que no podemos dejar de resaltar, es la celeridad con que se puso en --marcha la utilización del control cuantitativo de las importaciones, bajo la forma del sistema de permisos previos. En realidad, el sistema de licencias de importación databa desde 1944, pero no había sido aplicado plenamente por aquellos mismos motivos que postergaron la instrumentación de una política proteccionista.

EL PERMISO PREVIO

El más comentado de los instrumentos del proteccionismo mexicano, nos referimos al permiso previo, constituía, en esencia, una restricción cuantitativa. Dicho instrumento no arancelario, en principio, fue ideado para racionalizar las importaciones, al evitarse la adquisición de artículos suntuarios en el exterior. Pero con prontitud quedó ligado estrechamente al proceso de sustitución de importaciones. Así, mediante los permisos previos las autoridades comerciales quedaban facultadas para denegar la importación de aquél o aquellos bienes en los que avanzaba el proceso sustitutivo.

Lógicamente, todos estos cambios en la política comercial mexicana motivaron la protesta norteamericana que exigía una compensación por los cambios. El estancamiento en las negociaciones llevó a que el acuerdo comercial entre México y los Estados Unidos se diera por concluido en 1951 por consentimiento mutuo.

Los criterios bajo los que se sancionaba la expedición de los permisos previos fueron señalados claramente en el reglamento publicado en 1956. Conforme a éste, se concederían permisos para importar un determinado bien: a) si no se producía en el país, o no podía ser sustituido por otro de producción nacional, o si el producto nacional sustituto sólo puede adquirirse en condiciones de desventaja en cuanto a precio, calidad, fecha de entrega, etc.; b) si la producción del país era insuficiente o si había escasez temporal; c) cuando circunstancias

CUADRO 3
ESTRUCTURA DE LA TARIFA DE IMPORTACION
(1956 - 1981)

EN NUMERO DE FRACCIONES						
AÑO	FRACCIONES TOTALES	N	FRACCIONES CONTROLADAS	N	FRACCIONES LIBRES	N
1956 a/	4,129	100.0	1,376	33.3	2,753	66.7
1962 a/	5,204	100.0	2,313	44.4	2,891	55.6
1964 a/	11,000	100.0	6,600	60.0	4,400	40.0
1973 c/	11,811	100.0	1,336	11.3	10,475	88.7
1974 c/	11,854	100.0	5,573	47.0	6,281	53.0
1975 c/	7,286	100.0	4,641	63.7	2,645	36.3
1976 c/	7,315	100.0	6,225	85.1	1,090	14.9
1977 c/	7,340	100.0	5,859	79.8	1,481	20.2
1978 c/	7,453	100.0	3,281	44.0	4,172	56.0
1979 c/	7,587	100.0	2,552	33.6	5,035	66.4
1980 c/	7,776	100.0	1,866	24.0	5,910	76.0
1981 c/	7,877	100.0	2,083	26.4	5,794	73.6

VALORES DE IMPORTACION (MILLONES DE DOLARES)						
AÑO	FRACCIONES TOTALES	N	FRACCIONES CONTROLADAS	N	FRACCIONES LIBRES	N
1956 b/	1,072	100.0	271	25.3	800	74.7
1960 b/	1,184	100.0	407	34.3	780	65.7
1961 b/	1,139	100.0	955	83.8	584	51.3
1962 b/	1,143	100.0	540	47.2	604	52.8
1963 b/	1,240	100.0	713	57.5	527	42.5
1964 b/	1,493	100.0	860	57.6	633	42.4
1965 b/	1,560	100.0	936	60.0	624	40.0
1966 b/	1,605	100.0	995	62.0	610	38.0
1967 b/	1,746	100.0	1,138	65.2	608	34.8
1968 b/	1,960	100.0	1,262	64.4	698	35.6
1969 b/	2,078	100.0	1,353	65.1	725	34.9
1970 b/	2,461	100.0	1,681	68.3	780	31.7
1971 a/	N.D.	100.0	N.D.	57.3	N.D.	42.7
1972 a/	N.D.	100.0	N.D.	56.1	N.D.	43.9
1973 c/	3,526	100.0	2,454	69.6	1,072	30.4
1974 c/	5,776	100.0	4,187	72.5	1,589	27.5
1975 c/	6,570	100.0	4,494	68.4	2,076	31.6
1976 c/	5,887	100.0	5,452	92.6	435	7.4
1977 c/	5,596	100.0	5,131	91.7	465	8.3
1978 c/	7,708	100.0	6,115	79.3	1,593	20.7
1979 c/	11,594	100.0	7,733	66.7	3,861	33.3
1980 c/	17,794	100.0	10,578	59.4	7,216	40.6
1981 c/	22,652	100.0	17,524	77.4	5,128	22.6

FUENTE: a/ Bruce Wallace, Robert, y otros. La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México. Ed. FCE, México, 1979.
 b/ Villarreal, René. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Ed. FCE, 1976.
 c. Martínez del Campo, Manuel. Industrialización en México. El Colegio de México, 1985.

extraordinarias, de carácter nacional o internacional, aconsejaran acumular reservas de este producto.²²

Nótese que uno de los principales criterios para decidir si un determinado producto quedaba o no sujeto a permiso previo era ver si se producía o no en México. Por ello, la mayor parte de los artículos excluidos de la lista de productos sujetos a permiso eran los que no se producían en el país.

1.4.2 LOS CAMBIOS DURANTE LA DECADA DE LOS 60'

El hecho de que para que las nuevas industrias obtuvieran la protección del permiso previo no se le diera mucha importancia al diferencial de precios con el exterior, repercutió negativamente en la competitividad de la producción nacional. Tratando de corregir este efecto adverso de la protección, a partir de 1966 se fijó una diferencia máxima de precios (del producto nacional con respecto al extranjero) como guía en la concesión del permiso. O sea, si el precio de un bien producido internamente excedía al precio del producto extranjero en más de la diferencia máxima admitida, en principio, se concedía el permiso de importar ese producto tratando con eso de estimular la competencia del producto nacional.

Por el lado de los aranceles, en 1962 se creó una sobretasa ad valorem del 10% para las importaciones de artículos suntuarios. El producto de esta sobretasa del 10% se destinaba al financiamiento de las exportaciones de productos manufactura-

22 Véase Rafael Izquierdo, "El Proteccionismo en México", en Leopoldo Solís (seleccionador), *Op. Cit.*, pp. 228-263.

dos. Constituyéndose al siguiente año el Fondo para el Financiamiento de las Exportaciones de Productos Manufacturados -- (FOMEX).

El primer paso importante para modernizar y agilizar el arancel se dió en 1964, con motivo de la adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), lo que permitió a México incorporarse al gran número de países que, ya para ese entonces, habían adoptado tal sistema de clasificación arancelaria.

La nueva nomenclatura arancelaria permitiría conocer los diversos productos que se importaban, algo que no era posible bajo el anterior sistema de clasificación arancelaria. Hasta -- 1964, la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional -- (CUCI), de la Organización de las Naciones Unidas, había sido el sistema de clasificación arancelaria en que se basaba la tarifa.²³

El cambio de nomenclatura, al principio, consistió en una simple transposición de un sistema a otro. Así, la nueva tarifa se creó con 7,687 fracciones, número similar al de la pasada tarifa. Por lo tanto era evidente que con este sencillo -- trasplante de los niveles arancelarios no podría alcanzarse una armonización en los mismos, teniéndose por ello que incrementar el número de fracciones arancelarias a un ritmo superior a 1,000 fracciones anuales, por lo que para fines de 1970 la tarifa se integraba por 12,887 fracciones.

23 Véase Luis Bravo Aguilera, "Las Nuevas Tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación de México", Comercio Exterior, Vol. 25, núm. 3, marzo 1975, pp. 287-293.

Si bien ya para esos momentos la política comercial se hallaba definida como parte de la política de industrialización aquella no cumplía exclusivamente con los objetivos propios de la protección, debiéndose recurrir con la frecuencia necesaria a la estructura arancelaria y demás instrumentos de protección para afrontar las situaciones críticas de balanza de pagos.

Así, los problemas en la balanza de pagos registrados en -- los años de 1953, 1958 y 1960 se vieron sucedidos por una acen tuación de la protección comercial, expresada en la elevación de los niveles de las tarifas arancelarias y en una mayor apli cación del control cuantitativo a través del permiso previo. - Una vez superados los problemas, la protección se atenúa, -- aunque no a los niveles originales. Posteriormente, las terri bles situaciones de desequilibrio externo de 1976 y 1982 se ve rían también seguidas por intensificaciones, para estos casos extremos, en la aplicación de los instrumentos de protección.

Los datos del cuadro 4 no reflejan un marcado incremento -- del arancel promedio, pero la carga arancelaria relativamente constante estaba lejos de significar un moderado proteccionis mo. Lo que realmente implicaba tal situación era que el aran cel cedió pronto su posición primordial al permiso previo. Ob sérvese en los datos del cuadro 5 la marcada tendencia escende dente del porcentaje de las importaciones controladas respecto al total. En 1946 las importaciones que requerían del permiso previo representaban apenas el 10% del total. Diez años más - tarde las importaciones controladas constituían la cuarta parte del total. La proporción de las compras externas sujetas a

permiso previo casi se dobló en cinco años y, en 1961, las licencias comprendían cerca de la mitad de las importaciones. Para 1970 el control cuantitativo cubría aproximadamente el 70% del total de las importaciones.

CUADRO 4

EVOLUCION DE LA TARIFA ARANCELARIA

ANO	ARANCEL PROMEDIO
1930-34	29 ^a
1935-39	22 ^a
1940-44	15 ^a
1960	22 ^a
1975	22 ^a
1977	15 ^b

FUENTE:

^a René Villarreal. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). F.C.E., México, 1976. Véase los cuadros I, XXIV y L.

^b Manuel Martínez del Campo. Industrialización en México. El Colegio de México, 1975. Véase el -- Cuadro 40.

1.4.3 LA REVISION EN LOS INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS DE 1971 - 75

Con la adopción de la NAB no se corrigió la falta de uniformidad en la estructura arancelaria, sino que, por el contrario, la falla se vió acrecentada notablemente. En 1970 los niveles arancelarios eran sumamente dispares y ello tenía varias explicaciones, como el ya mencionado cambio de nomenclatura arance-

laria; los diversos objetivos asignados a la estructura arancelaria, tales como proteger la actividad económica nacional, desalentar la compra de ciertos bienes (innecesarios) y estimular la compra de otros (necesarios) que no eran producidos en el país; obtener ventajas en las negociaciones comerciales; mejorar el registro de las importaciones; impulsar sectores prioritarios; la aplicación de tarifas mixtas (específicas y ad-valorem); y, finalmente, la sobretasa de 10 por ciento a la importación de ciertos artículos de lujo; todo esto explicaba la enorme diversidad de tasas arancelarias existentes en 1970.²⁴

En 1971 se inició una revisión de la estructura arancelaria con el objeto de simplificarla, así como de dotarla de congruencia en los niveles impositivos.²⁵ Con estos fines, a todas las fracciones que eran objeto de revisión les era suprimido el arancel específico, se reagruparon fracciones y se derogaron las inoperantes. Entre 1971 y 1972 se revisaron 6,340 fracciones, de las que se derogaron 1,807, se crearon 549; a 2,001 se les redujeron sus niveles arancelarios; a 1,335 se les aumentaron los gravámenes; 342 se aclararon, y desaparecieron los aranceles específicos para 768 fracciones.

En 1973 se redujo el ritmo de revisión de fracciones en virtud de que a partir de ese año se inició la elaboración de una nueva tarifa; por tal razón se modificaron 718 fracciones, que sumadas a las 6,340 de los dos años anteriores, representaban más del 50% de la tarifa.

24 Véase Manuel Cavazos Lerra, *op. cit.*, p. 414.

25 Véase Luis Bravo Aguilera, *op. cit.*, pp. 287 y 288.

La revisión realizada en el lapso 1971-1973, si bien contribuyó a simplificar la tarifa, no subsanó muchas de las deficiencias que ya existían, sino que, en algunos casos las acentuó, - en virtud de que las modificaciones se hacían en términos generales, a nivel de subpartidas y de fracciones.

Los lentos avances en la actualización y simplificación de la tarifa de importación hicieron pensar en una revisión general, definitiva, que tomara forma en una nueva Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI).

En la nueva tarifa seguía contemplándose una tasa máxima de 100 por ciento, aunque esta ya sólo afectaba a un reducido número de fracciones, 5 de 7,310.

Sin duda, la nueva tarifa, que entró en vigor el 1 de enero de 1975, se vió enormemente simplificada con la reducción del número de fracciones arancelarias, de 11,479 a 7,273, es decir, una reducción de 4,206 fracciones. Lo que representó una disminución del orden del 36%.

Para lograr una mayor simplificación de la tarifa se decidió suprimir el arancel específico, cuya aplicación databa desde -- los años inmediatos a la independencia nacional. Con la supresión del arancel específico se evitaban las distorsiones que -- originaba este gravamen en los niveles arancelarios. En la nueva estructura arancelaria, la importación de todos los productos quedaba gravada sólo con el arancel *ad valorem*.

Con la puesta en vigor, en 1975, de una nueva estructura --- arancelaria, sólo se había dado el primer paso en la revisión - de la política de protección. Ese mismo año los demás instru--

mentos de protección fueron sujetos a revisión.

El precio oficial constituía el instrumento de protección -- más rezagado en su revisión.⁶ Los criterios para su fijación se hallaban vigentes desde su introducción en 1948. Con las reformas arancelarias de 1975 fue necesario sustituir esos criterios por el siguiente: el precio oficial de un producto se fijará en función del precio que prevalezca en el mercado internacional, así, se tomaría como precio oficial el supuesto precio internacional o el precio de factura, el que resultara mayor; de manera que el precio oficial constituiría un precio mínimo -- sobre el que se cubriría el arancel. Con dicho criterio se buscaba que el precio oficial se constituyera realmente en un gravamen adicional, ya que un cambio arbitrario en el mismo significaba un cambio arbitrario en el arancel. Sin embargo, la verdadera función del precio oficial, tanto bajo los anteriores -- criterios, como atendiendo al nuevo, era la de servir de medida antidumping, es decir, combatir prácticas desleales en el comercio internacional. En efecto, podían establecerse precios oficiales diferentes del supuesto precio internacional cuando se considerara que el país de origen del bien importado practicaba el *dumping*, es decir, colocaba su producto en el mercado externo a un precio inferior al correspondiente a su mercado doméstico. La rápida y fácil modificación del precio oficial debieron de haber hecho de él un valioso instrumento *antidumping*, pero -- esas mismas características fueron las que condujeron al abuso

26 Véase Luis Bravo Aguilera, *op. cit.*, p. 292.

en la aplicación del mismo, con la consiguiente pérdida de efectividad al otorgar protección injustificada por prácticas desleales.

Al reestructurarse los niveles arancelarios en la forma comentada, se encontró que aún existía un elemento que podría dar lugar a distorsiones en los niveles arancelarios, así como a problemas de clasificación del producto. Este factor lo constituía la sobretasa de 10% que originalmente fue ideada para gravar a la importación de productos suntuarios, pero que para 1975 afectaba a 2,408 fracciones. El dilema planteado por el problema de mantener una corriente adecuada de recursos financieros hacia Fómex y al mismo tiempo evitar la distorsión que originaba la sobretasa mencionada, fue resuelto con el establecimiento de una sobretasa de 1% que gravara toda la importación.²⁷

Como parte de la revisión de la política de protección de 1971-1975, se procedió a actualizar el criterio para la concesión de permisos previos. Así, la producción de nuevos artículos industriales podía obtener la protección del permiso previo de importación siempre que demostrara: 1) que contribuiría a la máxima generación de empleo posible; 2) que integraría la más alta proporción de insumos nacionales; 3) que el precio de sus productos resultaría competitivo con el exterior; 4) que tendría características de calidad satisfactorias; 5) que la tecnología que se emplearía sería la más adecuada a la composición -

²⁷ Véase Luis Bravo Aguilera, *op. cit.*, p. 292.

de factores existentes en el país; 6) que la inversión nacional sería mayoritaria; 7) que contribuiría al mejoramiento de la balanza comercial; y 8) que por su localización, contribuiría al desarrollo regional.²⁸

Resaltaba la orientación de los criterios anteriores hacia objetivos tales como desconcentración industrial y menor desempleo. Pero quizá lo más relevante del nuevo criterio era el esfuerzo por corregir el sesgo antiexportador de la protección.

De esta manera, para mediados de la década de los setenta, mediante los programas de integración se autorizaba iniciar la producción de un nuevo artículo, siempre y cuando el programa se comprometiera a producir el producto a un precio que no excediera el 25 por ciento del precio externo de mercancías similares.

Sin embargo, el permiso previo comenzaba a perder aceptación. No obstante que todavía en 1975 se decidió que la función del arancel era reforzar el papel que desempeñaban los permisos de importación como instrumentos de protección y que, por tanto, mientras existiera el sistema de licencias, los niveles arancelarios deberían establecerse atendiendo sólo al grado de elaboración de los productos, ya empezaba a considerarse una segunda etapa en la revisión de la protección industrial, en virtud de la cual deberían desaparecer los permisos y ser sustituidos por un aumento en los niveles arancelarios para los productos en -- que existiera producción nacional.²⁹

28 Véase Manuel Cavazos Lerma, *op. cit.*, pp. 409-411.

29 Véase Luis Bravo Aguilera, *op. cit.*, p. 289.

Pero los problemas de Balanza de pagos que se presentaron en 1975 alejaron esa segunda etapa. Se intentó superar la crítica situación con una mayor restricción a las importaciones, se aumentó la cobertura del permiso previo y se realizó una segunda modificación de la tarifa general. Al mismo tiempo que casi la totalidad de las importaciones quedaban sujetas a permiso previo se incrementó el arancel en 5,847 fracciones, quedando sólo 1,179 fracciones con aranceles menores de 20 por ciento. Se dobló el número de fracciones sujetas a tarifas superiores o iguales al 50 por ciento, al pasar de 652 fracciones con tasas de 50% o más a 1,320 fracciones sujetas a tales niveles.³⁰ Con la devaluación de 1976 desapareció la razón de ser de tales medidas (incrementos en los aranceles y en la cobertura del permiso previo) y la protección se fue relajando en los años subsecuentes. A nivel de decisión se llegaría a una nueva discusión sobre la política de protección hasta 1979, pero eso lo tocaremos más adelante.

1.4.4 LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCION INDUSTRIAL

Hasta aquí hemos considerado los principales instrumentos de protección propios de la política comercial. Faltaría abordar brevemente aquellos instrumentos de la política industrial que por los efectos de su aplicación serían parte integrante de una política proteccionista de mayores dimensiones que la política comercial. Nos estamos refiriendo a los incentivos fiscales, -

30 Véase René Villarreal, *op. cit.*, pp. 196 y 197.

básicamente exenciones, que fueron empleados como instrumentos complementarios para promover la industrialización.

LA LEY DE INDUSTRIAS DE TRANSFORMACION

Entre estos instrumentos de promoción a la industria que al no formar parte de la política comercial no eran medidas de simple protección, pero que también apuntaban hacia fines proteccionistas, se encontraban la Ley de Industrias de Transformación (posteriormente Ley de Industrias Nuevas y Necesarias) y la Regla XIV de la tarifa de importación.

La Ley de Industrias de Transformación de 1941 otorgaba exenciones totales por un período de 5 años en una amplia gama de impuestos: de la renta, importación, exportación, utilidades, timbre y participación federal de impuestos locales. Los criterios fundamentales para la concesión de las franquicias fiscales eran que las empresas solicitantes de las mismas iniciaran su operación en actividades nuevas o necesarias. Bajo el criterio de nueva se entendía que la actividad económica se iniciara por primera vez en el país. Mientras que las empresas que recibían el calificativo de necesarias eran aquellas que pretendían entrar en una actividad industrial cuya producción interna no cubría la demanda. Una primera revisión de la Ley en 1945 abrió la posibilidad de prorrogar las exenciones por un período de 5 años, aunque con la revisión también comenzó a adoptarse un criterio de selectividad más riguroso. En 1949 desaparece la exención total del impuesto sobre la renta, reduciéndose tal franquicia al 40% o eliminándose por completo en el caso de prórro-

ga. Una segunda revisión de la Ley, en 1951, significó nuevas modificaciones en las franquicias.³¹

Finalmente, en 1955, la Ley de Industrias de Transformación fue sustituida por la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias. La nueva Ley se diferenciaba de su predecesora en su mayor restrictividad y selectividad.³²

LA LEY DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS

Con la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias se reduce la serie de impuestos propensos a exención total o parcial. La prerrogativa se mantiene para los impuestos de importación, sobre la renta (no mayor del 40%), de exportación, y la participación federal del impuesto mercantil.

Sin embargo, los períodos de vigencia de las exenciones son ampliados a 10 años para las industrias básicas; 7 años para -- las industrias semibásicas; y 5 años para las restantes indus--trias secundarias. Continúa contemplándose la posibilidad de --prórroga por 5 años, pero sólo para actividades básicas y semi--básicas.

LA REGLA XIV

Por su parte, la Regla XIV, que apareció en 1947, constituía la regla complementaria más importante de la Tarifa General del Impuesto de Importación, sin olvidar que la susodicha tarifa se aplicaba en base a ciertas reglas generales y complementarias.³³

31 Véase Robert Bruce Wallace y otros, *op. cit.*, pp. 61-74.

32 *Ibid.*, p. 64.

33 Véase Robert Bruce Wallace y otros, *op. cit.*, pp. 67-69.

Antes de abordar la Regla XIV debe señalarse que la Tarifa General de Importación, previa a 1975, se aplicaba en base a ciertas reglas generales y complementarias y que de estas últimas - era precisamente la Regla XIV la más importante.

La susodicha regla eliminaba total o parcialmente los impuestos a la importación de maquinaria y equipo que fomentara el desarrollo industrial del país.

Podría señalarse que la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias también preveía la posibilidad de otorgar exenciones respecto al régimen fiscal aplicable a las importaciones de bienes de producción. Sin embargo, a diferencia de la Ley, las empresas que se acogían a las prerrogativas de la Regla no tenían -- que ser calificadas de antemano, ni como necesarias, ni como nuevas, ya que la disposición referente a la ampliación y modernización de las instalaciones permitía que cualquier empresa fuera elegible.

A esta menor selectividad de la Regla XIV obedeció la práctica común de los empresarios de ampararse bajo las reducciones - previstas por la Regla después de haber visto frustrados sus esfuerzos por obtener las exenciones de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. Algunos estiman que entre 1954 y 1970 la Regla XIV amparó el 90 por ciento de las importaciones totales de bienes de capital.

En otra parte hemos mencionado que, durante la primera mitad de la década de los setentas, se realizó una revisión de la política de protección a la industria, entre cuyos resultados hallamos la puesta en vigor de una nueva Tarifa del Impuesto Gene

ral de Importación. Así pues, en la nueva tarifa las reglas -- complementarias fueron reducidas de 16 a 12, encontrándose entre las reglas suprimidas la Regla XIV. Varias fueron las razones que se manejaron para la supresión de la misma, contándose entre las más importantes las siguientes: a) propició la sobre capitalización de algunas ramas industriales; b) desalentó el desempleo de mano de obra al reducir el precio relativo del capital; c) desincentivó la producción de bienes de capital.³⁴

La Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias también fue derogada a finales de 1975.

Con la fijación en 1975 de los requisitos para la concesión de los permisos de importación de maquinaria y equipo se abandonó el criterio que permitía la importación indiscriminada de -- bienes de capital, anteriormente bastaba con que se tratara de maquinaria para que se concediera el permiso.

LOS CEDI

Después de 1976, sólo persistieron los incentivos fiscales -- para las empresas exportadoras. Mediante el llamado subsidio -- triple se pretendía fomentar las exportaciones de bienes manufacturados. El subsidio triple se aplicaba a los impuestos sobre las importaciones de insumos, mercantiles, y el incremento de utilidades.

Implicaba pagar la totalidad del impuesto con la posibilidad que, de otorgarse la reducción, la diferencia se abonaría a -- cuenta de impuestos futuros. El mecanismo ideado para efectuar

34 Véase Luis Bravo Aguilera, *Op. Cit.*, p. 288.

la devolución de los impuestos fueron los Certificados de Devolu
ción de Impuestos (CEDI), con vigencia de 5 años.³⁵

³⁵ Véase Robert Bruce Wallace y otros, *Op. Cit.*, pp. 73-74.

1.5 EFECTOS DEL PROTECCIONISMO EN EL CRECIMIENTO Y EL EMPLEO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Al remarcar la importancia que tuvo la política de protección para dar curso a la industrialización nacional no se pretende minimizar la influencia que tuvieron otros factores también determinantes de la expansión industrial. Pero dado que el principal objeto de estudio de este trabajo lo constituye el análisis de las repercusiones en el aparato productivo de los cambios registrados en los últimos años en materia de política comercial, es conveniente tener un panorama claro de su precedente, es decir, del binomio proteccionismo-industrialización considerado en un tiempo como indisoluble, pero que en fechas recientes pasó al desacré^{di}to.

1.5.1 EL PAPEL DE LA PROTECCION EN EL DINAMISMO DE LA INDUSTRIA

Es indudable que existió una correspondencia entre los elevados niveles de protección concedida a la industria y el dinamismo de su valor agregado (obsérvese los cuadros 5, 6 y 7). En los tres periodos analizados, el mayor ritmo de crecimiento del sector manufacturero, en comparación al de la economía en su conjunto, estuvo asociado a tasas de protección efectiva -- también superiores al promedio general.³⁶

³⁶ Véase Ruth Rama y Robert Bruce Wallace, "La Política Proteccionista Mexicana. Un Análisis para 1960-1970.", *El Comercio Exterior de México*, Siglo XXI y coeditores INCE y ADACI, México, 1982, Tomo I, pp. 353-404.

Pasando el examen de cada una de las ramas manufactureras, notaremos que si se consideran como dinámicas aquellas ramas - cuya expansión se produjo a un ritmo superior al de la actividad económica total, en la mayoría de los casos el mayor crecimiento estuvo vinculado a tasas de protección efectiva igualmente superiores a los promedios totales. Sin embargo, la nombrada asociación entre alta protección y mayor crecimiento no llega a ser regla general, por la presencia de ciertas excepciones. Vemos por ejemplo que, en 1960, las ramas 12 y 17, a pesar de que se hallaban amparadas por niveles de protección - muy superiores a la protección promedio, registraron reducidas tasas de crecimiento para el período. En 1970 los casos de -- contravención no son tan claros, pero puede señalarse la rama 23, en la cual una desproporcionada protección se ve correspondida por una tasa de crecimiento para los años 1965-70 de apenas 6%, significativa pero bastante inferior a la expansión -- promedio de toda la industria. La misma situación encontramos en 1975, en las ramas 11 y 26.

Pero la susodicha relación entre el ritmo de crecimiento y los niveles de protección no sería completa si no se verificara el fenómeno inverso, es decir, que las bajas tasas de protección hubieran redundado en reducidos incrementos (nulos o - incluso negativos) del valor agregado.³⁷ Y efectivamente, el análisis de los cuadros 5, 6 y 7 revela que las ramas de menor crecimiento relativo fueron las que recibieron una menor pro-

³⁷ Véase Robert Bruce Wallace y otros, *Op. Cit.*, pp. 156-207.

tección, aunque también aquí se presentan ciertas transgresiones a la regla. En 1960 se contabilizaron elevadas tasas de crecimiento para las ramas 10, 18, 22, 23, 25 y 28, no obstante la baja protección que las amparaba, la que incluso si se hubiera expresado en términos netos, podría haber resultado en algunos casos de signo negativo es decir, desprotección. Lo mismo sucede en 1970 con las ramas 11, 12, 20 y 28. Finalmente, la acentuación de la protección y el relajamiento en el dinamismo de la actividad económica reducen los casos de elevado crecimiento con baja protección a sólo dos en 1975, las ramas 24 y 34. Todas estas ramas, que no encuentran en la protección la principal explicación de su expansión, nos llevan a pensar en los demás factores determinantes del dinamismo que, por tantos años, caracterizó la economía mexicana. No cabe duda que tales ramas vieron compensada en buena medida su desatención, por parte de la política de protección, con la acción de los instrumentos de promoción de la política industrial. También en algunos casos la participación estatal fue la determinante.

1.5.2 LA GRAVACION DEL SECTOR PRIMARIO

Si al analizar la evolución de la protección nos limitáramos a considerar los promedios generales, parecería correcto concluir que la protección se fue acrecentando para toda la actividad económica del país, ya que la tasa promedio de protección efectiva (no neta) pasó de 23.7 en 1960 a 28.7 en 1970, llegando posteriormente a 47.5 en 1975. Lo cierto es que este

acentuamiento de la protección fue la resultante de dos desplazamientos de sentido opuesto. Por un lado, la desprotección del sector primario de la economía era cada vez más grande, -- mientras que por otro, la protección que amparaba el sector manufacturero llegaba a niveles excesivos. Es fácil percatarse que era esta última la que tiraba de la tasa promedio.

En un punto anterior habíamos señalado que entre los inconvenientes de las estimaciones de protección efectiva no neta se cuentan, dando por hecho la sobrevaluación del tipo de cambio, la sobrestimación de la protección y, asimismo, la subestimación de la protección. De esta forma, si las tasas de protección efectiva del sector primario de 1.02, - 0.23 y - 3.15 para los años de 1960, 1970 y 1975, respectivamente, fueran expresadas en términos netos, con toda seguridad la primera cambiaría de signo y las otras dos aumentarían significativamente su nivel de desprotección. Por el lado de la industria, con el ajuste del tipo de cambio, las elevadas tasas de protección de 48.30, 50.10 y 80.74, correspondientes también a los años de 1960, 1970 y 1975, respectivamente, se verían disminuidos -- importantemente, aunque esta moderación de los niveles de protección quedaría aún lejos de ser compatible con los criterios de libre comercio.

Abundando sobre la desprotección del sector primario, esta situación supuso menores tasas de crecimiento para el sector, mientras para el período 1950-1977 la economía, en su conjunto, se expandió a una tasa media anual de 5.9% y las manufacturas a una tasa de 6.8%, el sector primario registró, para el mismo

período, una tasa de solamente el 4.5%. Además, la protección de signo negativo conllevó también una gravación para el sector primario, expresada en una continua transferencia de recursos hacia el sector industrial. No obstante las limitaciones metodológicas en su estimación, los datos del cuadro 9 dan un perfil de las dimensiones que alcanzó la transferencia de recursos entre los sectores. En 1970, la gravación del sector primario alcanzaba el 16.8% de su PIB sectorial. Los recursos eran recaudados principalmente por el sector manufacturero.³⁸

1.5.3 INDUSTRIA MODERNA CONTRA INDUSTRIA TRADICIONAL

Empero, la discriminación no se confinaba al sector primario, sino que incluso dentro del mismo sector manufacturero era posible identificar niveles de protección marcadamente desiguales para cada una de las ramas.

En el cuadro 5 han sido definidas como industrias tradicionales aquellas ramas de las manufacturas que en 1950 registraron al menos el 25% del PIB real que tendrían en 1977 --con excepción de la rama 10--, mientras que fueron consideradas como modernas las ramas cuyo valor agregado se multiplicaría, en términos reales, por más de cinco veces para el período señalado. Quedando conformados así dos grupos compactos; de la rama 8 a la 19, la industria tradicional; y de la rama 20 a la 35, la industria moderna.

Regresando al análisis de los cuadros 5, 6 y 7 observare

38 Véase Ruth Bana y Robert Bruce Wallace, *Op. Cit.*, pp. 359-362.

CUADRO 5
 EFICIENCIA DE LA PROTECCION EFECTIVA (1960)
 SOBRE EL EMPLEO Y EL PIB,
 POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA

SECTOR/RAMA	PROTECCION	TASA ANUAL	TASA ANUAL	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA
	EFFECTIVA EMPLI-	PIENA DE	PIENA DE CRECI-	POBENCIONAL	POBENCIONAL	POBENCIONAL
	CIÓN NO META	CRECIENTE	MIENTO DEL ED-	DEL PIB	DEL PIB	DEL EMPLEO
	PIENA 2	DEL PIB	PLEO INDUSTRIAL	INDUSTRIAL	TOTAL	INDUSTRIAL
	1960	1960-1968	1960-1965	1960	1960	1965
SECTOR						
PRIMARIO (1-7)	1.02	4.94	—	—	20.86	—
8	175.70	6.99	8.27	4.05		1.50
9	23.20	3.29	3.53	46.46		8.43
10	16.70	10.31	6.15	13.19		10.87
11	45.40	5.00	6.00	6.40		4.10
12	50.40	2.66	4.59	2.56		0.69
13	32.00	3.01	1.52	7.15		9.87
14	50.20	4.43	1.41	2.26		3.40
15	30.60	2.53	4.95	0.10		0.20
16	35.00	3.49	2.05	3.10		4.04
17	95.40	0.26	11.06	2.56		2.34
18	8.60	6.34	6.30	2.46		3.76
19	20.00	40.97	1.55	1.29		0.79
INDUSTRIA						
INDUSTRIAL (8-19)	43.53	4.56	3.90	63.66	12.22	50.61
20	52.90	10.10	0.16	2.01		1.30
21	40.50	9.99	7.25	1.29		0.54
22	17.20	12.71	9.34	0.95		0.62
23	10.90	25.20	13.22	0.63		0.53
24	8.60	5.72	2.31	1.01		0.58
25	10.00	9.20	7.56	2.70		2.27
26	65.00	10.66	3.66	1.90		0.51
27	72.10	9.53	8.97	1.13		3.36
28	3.30	7.66	5.29	4.09		5.91
29	71.70	10.30	0.29	6.10		2.00
30	69.50	0.59	9.56	3.53		7.97
31	94.70	7.41	7.06	1.93		2.76
32	40.40	9.49	14.00	3.10		5.97
33	69.10	13.14	6.74	1.93		0.50
34	294.70	9.00	5.94	2.16		2.66
35	70.00	6.71	6.65	2.16		1.71
INDUSTRIA						
MINERO (20-35)	56.63	9.35	6.90	36.34	6.90	41.39
SECTOR						
MANUFACTURERO (8-35)	40.30	6.05	5.04	100.00	19.20	100.00
INDUSTRIAL (1-35)	23.60	5.46	—	—	40.06	—
SECTOR DE NO						
COMERCIALES (36-45)	0.00	5.09	—	—	56.04	—
TOTAL (1-47)	73.60	5.64	—	—	100.00	—

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 55-60

LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TASAS NEGATIVAS.

LOS NUMROS SON LAS MEDIDAS DE LAS DEL CUADRO 54

27

CUADRO 4
INCIDENCIA DE LA PROTECCION EFECTIVA (1970)
SEGUN EL EMPLEO Y EL PIB,
POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA

SECTOR/RAMA	PROTECCION	TASA ANUAL	TASA ANUAL	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA
	EFFECTIVA (EMPL.)	MEDIA DE	MEDIA DE	PERCENTUAL	PERCENTUAL	PERCENTUAL
	ACTIVA OBTENIDA	CRECIMIENTO	TRAYECTORIA DEL EMPLEO	DEL PIB	DEL PIB	DEL EMPLEO
	MEDIA I	DEL PIB	(PLED INDUSTRIAL)	INDUSTRIAL	TOTAL	INDUSTRIAL
	1970	1965-1970	1965-1970	1970	1970	1970
SECTOR						
MINERAS (1-7)	(0.23)	4.25	—	—	16.88	—
8	27.29	7.48	7.88	3.21		1.98
9	43.70	6.28	3.26	7.29		8.11
10	25.28	5.88	1.94	16.91		9.88
11	1.68	7.12	6.92	5.57		4.78
12	13.78	6.74	7.35	2.85		8.88
13	44.48	18.21	(3.11)	7.87		6.35
14	12.88	(4.16)	8.92	8.87		2.98
15	39.68	8.82	4.88	7.92		8.35
16	12.28	3.22	3.93	2.25		4.91
17	21.28	9.12	5.67	3.88		2.55
18	12.28	6.48	3.99	2.28		3.67
19	23.98	4.48	3.84	8.98		8.76
INDUSTRIA						
INDUSTRIAL (8-19)	27.14	6.99	2.76	53.41	12.19	38.84
20	14.58	7.34	5.38	1.73		1.48
21	61.28	14.37	8.14	1.98		8.44
22	232.28	19.76	9.28	2.18		8.81
23	1,886.48	6.88	6.68	4.33		8.59
24	38.18	8.88	3.71	8.91		8.53
25	229.18	9.81	3.87	2.96		2.66
26	92.98	13.48	11.99	1.84		8.78
27	97.48	18.22	9.41	1.57		4.32
28	5.28	11.41	4.88	4.38		4.92
29	22.48	9.47	7.48	6.88		4.56
30	45.48	9.28	3.68	3.91		7.78
31	66.88	18.53	7.18	3.53		3.28
32	87.28	8.71	4.17	5.33		6.88
33	98.88	8.88	18.67	1.82		8.78
34	111.48	16.16	11.87	5.81		3.81
35	57.28	7.49	3.88	2.26		1.86
INDUSTRIA						
INDUSTRIA (20-35)	76.42	18.18	3.82	66.57	18.63	44.76
SECTOR						
MANUFACTURERO (8-35)	38.18	8.62	4.87	188.88	22.82	188.88
INDUSTRIA						
TOTAL (1-35)	28.78	6.63	—	—	39.78	—
SECTOR DE						
COMERCIALES (36-45)	8.88	7.89	—	—	35.78	—
TOTAL						
TOTAL (1-47)	28.78	6.91	—	—	188.88	—

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 55-60
 LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TAMBIE NEDATIVAS.
 LAS RAYAS SON LAS RAYAS DE LAS DEL CUADRO 54

CUADRO 7
 DETERMINACIÓN DE LA PROTECCIÓN EFECTIVA (1975)
 SOBRE EL EMPLEO Y EL PIB,
 POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA

SECTOR/RAMA	PROTECCIÓN	TAGA ANUAL	TAGA ANUAL	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA	ESTRUCTURA
	EFFECTIVA (EMPL- CITA NO META MEDIDA 1 1975	MEDIA DE CRECIMIENTO DEL PIB 1970-1977	MEDIA DE TALENTO DEL EM- PLEO INDUSTRIAL 1970-1975	PORCENTUAL DEL PIB INDUSTRIAL 1977	PORCENTUAL DEL PIB TOTAL 1977	PORCENTUAL DEL EMPLEO INDUSTRIAL 1975
SECTOR						
PRIMARIO (1-7)	(3.15)	3.62	—	—	15.49	—
8	270.00	4.91	0.34	3.10		1.77
9	32.50	2.22	0.00	4.01		7.77
10	15.10	3.65	0.50	9.91		9.22
11	206.70	4.15	1.40	5.25		4.72
12	(21.30)	2.24	(9.20)	1.60		0.46
13	157.10	5.66	0.37	7.35		5.93
14	(26.70)	(1.70)	(0.09)	0.25		1.92
15	37.90	4.77	0.09	7.76		8.28
16	3.40	4.71	0.10	2.19		4.45
17	29.50	5.53	0.34	3.16		2.36
18	43.50	4.04	(2.04)	2.05		3.04
19	12.50	1.74	0.94	0.70		0.66
INDUSTRIA TRADICIONAL (0-19)	74.97	4.05	.00	49.05	11.66	50.50
20	26.30	6.20	(2.04)	1.07		1.10
21	(20.30)	5.72	9.02	1.90		0.63
22	50.00	13.46	13.63	3.97		1.41
23	(52.10)	3.90	3.20	0.63		0.63
24	3.70	0.03	3.09	1.11		0.57
25	43.50	4.27	2.93	2.00		2.29
26	149.50	3.07	1.01	1.49		0.72
27	30.90	4.50	(0.44)	1.32		3.00
28	41.00	0.54	1.14	5.09		3.09
29	90.10	6.57	2.21	7.56		4.67
30	35.10	2.10	1.20	3.21		7.60
31	06.20	4.00	10.26	3.40		4.70
32	721.50	6.70	3.93	5.96		6.67
33	110.50	7.52	6.20	2.14		0.97
34	7.00	5.79	9.79	5.25		5.50
35	3.60	3.50	4.15	2.05		2.05
INDUSTRIA MODERNA (20-35)	06.40	6.20	3.71	50.15	11.73	49.50
SECTOR MANUFACTURERO (0-35)	80.74	5.00	1.74	100.00	23.39	100.00
SUBTOTAL (1-35)	47.50	4.40	—	—	39.00	—
SECTOR DE NO COMERCIALES (36-45)	0.00	4.36	—	—	54.45	—
TOTAL (1-47)	47.50	4.71	—	—	100.00	—

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 55-60
 LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TAGS NEGATIVAS.
 LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 54

mos que el subsector de la industria moderna gozó siempre de un nivel promedio de protección superior al otorgado a la industria tradicional.

La prerrogativa de una mayor protección redundó en un fuerte desenvolvimiento de la industria moderna. Paulatinamente, la industria tradicional, como proporción del PIB manufacturero, va siendo desplazada. Inclusive, en 1977, el valor agregado de la industria moderna ya excedía al correspondiente a la industria tradicional. Para los años de 1960, 1970 y 1975 la industria moderna se vió abrigada por tasas promedio de protección efectiva de 56.63, 46.42 y 86.48, respectivamente, mientras que las correspondientes tasas de la industria tradicional fueron de 43.53, 27.14 y 74.97.

1.5.4 EL ABARATAMIENTO DEL PRECIO RELATIVO DEL CAPITAL RESPECTO AL TRABAJO

Pero tal vez la eventualidad del proteccionismo menos digna de festejo haya sido el sesgo contra el empleo de mano de obra.³⁹

La política de industrialización, que como hemos señalado anteriormente resultaba ser casi sinónimo de la política de protección, trató de estimular la inversión facilitando la importación de maquinaria. Recuérdese aquellos instrumentos de promoción que otorgaban importantes reducciones e incluso exenciones en el pago de impuestos a la importación de bienes de capital, con lo que el precio de este tipo de bienes se mante-

³⁹ Véase Ian Little y otros, *Op. Cit.*, pp. 105-141.

nia bajo, en relación con otros bienes manufacturados, lo que sumado a la sobrevaluación de la moneda paraba en una mayor -- disminución artificial del precio del capital.

CUADRO 8

TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE ALGUNOS INDICADORES DEMOGRAFICOS Y DE OCUPACION

	1950 - 1965	1965 - 1975
Población económicamente activa	2.66	2.90
Empleo industrial	5.04	2.89
Empleo en las ramas tradicionales	3.98	1.37
Empleo en las ramas modernas	6.90	4.75
Población urbana	6.13	5.57

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional Financiera, S. A., la Economía Mexicana en Cifras 1981; y en base a los datos de los cuadros

Sujetándose a los cuadros 5, 6 y 7 resultaría un tanto incierto atribuir a la política de protección el agravamiento del problema del desempleo en el país, ya que si bien el empleo en las ramas no se expandió a tasas similares a las del valor agregado del mismo sector, sí lo hizo a un ritmo superior al del crecimiento demográfico, por lo menos hasta 1973.

Obsérvese en el cuadro 8 cómo para el período 1950-65 la población económicamente activa total creció a una tasa promedio de 2.66 por ciento, mientras que el empleo en la industria presentó un incremento medio anual para el mismo lapso, de 5.04 por ciento.

En los siguientes diez años de 1965 a 1975, pierde vigor el aumento de la ocupación en las actividades fabriles, pero su acompañamiento todavía sería similar al de la población económicamente activa.

CUADRO 9

INDICE DEL NIVEL DE OCUPACION Y DE LA
POBLACION URBANA (1950 = 100)

	1950	1965	1970	1975
Población Urbana	100	244	319	420
Empleo Industrial	100	209	255	278
Ramas Tradicionales	100	179	206	206
Ramas Modernas	100	272	361	433

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional Financiera, S. A., La Economía Mexicana en Cifras 1981; y en base a los datos de los cuadros.

No obstante, dado que las actividades industriales son propias de las zonas urbanas, es más atinado comparar el comportamiento del empleo en la manufactura con relación a la población urbana.

El mismo cuadro 8 nos muestra cómo las tasas de ahorro y de formación de capital, que parecerían elevadas de acuerdo a patrones tradicionales y en relación a un crecimiento demográfico normal, resultaron insuficientes por el explosivo crecimiento de las ciudades.

He aquí una explicación importante del desempleo. La polif-

tica de industrialización, al garantizar elevados ingresos a la industria, determinó un diferencial de los salarios urbanos y de los haberes rurales; estimulándose en exceso la migración hacia las ciudades, a un ritmo tal, que no pudo ser igualado por la creación de empleos; desembocando así el desbordante empuje en el agravamiento del desempleo y subempleo urbanos, lográndose de esa forma un equilibrio incómodo y desafortunado.⁴⁰

La sobrestimación del costo social del trabajo por el salario urbano, aunado a la favorecida importación de maquinaria, se tradujo en un importante abaratamiento del precio relativo del capital respecto al trabajo, haciéndose común la elección de métodos y equipos de manufactura intensivos en capital y -- ahorradores de mano de obra. Sin advertirse que la maquinaria demasiado moderna podía no ser la más conveniente para un país en donde abunda el trabajo no calificado.

Los efectos de la disminución en el precio relativo del capital se manifestaron en una cada vez menor absorción de empleo por parte del sector de las manufacturas. El deterioro de la capacidad de la industria para generar suficiente empleo queda reflejado en los datos del cuadro 10 .

1.5.5 EL SUPUESTO SESGO ANTIEXPORTADOR DE LA PROTECCION

Con relación al supuesto sello antiexportador que la protección confirió a la industria nacional, debe decirse que no queda tan claro.

40 Véase Ian Little y otros, *Op. Cit.*, pp. 106-107.

CUADRO 10

NUMERO DE HOMBRE-AÑO NECESARIOS PARA PRODUCIR
100 000 PESOS REALES (A PESOS DE 1960) DEL VALOR
AGREGADO ANUAL DEL SECTOR MANUFACTURERO

	TOTAL INDUSTRIA	EN LA INDUSTRIA TRADICIONAL	EN LA INDUSTRIA MODERNA
1950	1.93	3.65	4.67
1965	2.95	3.00	2.88
1970	2.38	2.45	2.30
1975	1.95	1.97	1.92

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional Financiera, S. A., La Economía Mexicana en Cifras 1981; y - en base a los datos de los cuadros.

Las estimaciones de los cuadros 11 y 12 de ninguna manera - son indicio de un estancamiento en las exportaciones de productos manufacturados, ni siquiera de un lento progreso de las -- mismas, al menos hasta 1975.

CUADRO 11

INDICE DE VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES
TOTALES Y DE MANUFACTURAS

	1953 = 100 1965	1971 = 100 1978
Exportaciones totales	196	444
Exportaciones de manufacturas	430	340

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional Financiera, S. A., La Economía Mexicana en Cifras 1981 y La Economía Mexicana en cifras 1986. También se utilizaron datos de Ian Little y otros, Industria y Comercio en algunos países en desarrollo, FCE, 1975, pp. 509-526.

Por el contrario, se hace patente un acelerado crecimiento de las ventas al exterior de bienes manufacturados producidos por el sector secundario de la economía, lo que redundó en una creciente participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales, esto último por lo menos hasta los primeros años de los setentas.

CUADRO 12

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES
MANUFACTURERAS EN LAS EXPORTACIONES
TOTALES (1953-1975)

AÑO	%
1953	7.52
1965	16.49
1971	45.53
1974	52.54
1975	39.00

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional - Financiera, *La Economía Mexicana en Cifras 1986*; - también se utilizaron datos de Ian Little y otros, *Industria y Comercio en algunos países en desarrollo*, FCE, 1975, pp. 509-526.

De tal forma que el crónico saldo negativo en la balanza comercial que caracterizó el período no debiera atribuirse tanto a la falta de dinamismo en las exportaciones de la industria - manufacturera, sino mayormente a la naturaleza altamente importadora --compras de bienes de capital e intermedios-- del proceso industrializador sustitutivo.⁴¹

41 Véase Jorge Eduardo Navarrete, "Las Dos Caras de la Moneda: Comercio Exterior e Industrialización", en Leopoldo Solís (seleccionador), *Op.Cit.*, pp. 410-415.

El cuadro 13 no deja lugar a dudas de la disparidad con que se expandieron las exportaciones, por un lado y las importaciones, por otro. Mientras que las primeras se vieron multiplicadas por seis, en el periodo 1950-75, las segundas lo fueron -- por 12, para los mismos años. El ímpetu de las importaciones desbordó el nada desdeñable progreso de las exportaciones.

CUADRO 13

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES Y
EXPORTACIONES TOTALES (1950 - 1975)

	INDICE DE VOLUMEN (1950 = 100) 1975	VARIACION ANUAL PROMEDIO
EXPORTACIONES	620	7.57
IMPORTACIONES	1 205	10.47

FUENTE: Elaboración propia con datos tomados de Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras.

En todo caso, la moderación de la pujanza de los envíos - al exterior de bienes manufacturados y el consiguiente deterioro de su participación en las exportaciones totales que, a partir de la segunda mitad de la década de los setenta, comienza a observarse, encuentra mejores explicaciones en factores ajenos a la protección, como son, en el plano nacional, el repentino auge de la producción y exportación petrolera, la inadecuada política cambiaria en casi todo momento y en lo que respecta al contexto externo, la contracción del mercado internacional.

CAPITULO SEGUNDO

EL MITO DEL DESARROLLO ECONOMICO

Los MITOS han ejercido una innegable influencia sobre la mente de los hombres que se empeñan en comprender la realidad social. Desde el bon sauvage con que soñaba Rousseau hasta la milenaria idea de la desaparición del Estado, en Marx, desde el "principio populacional" de Malthus hasta la concepción walrasiana del equilibrio general, los científicos sociales siempre han buscado apoyo en algún postulado enraizado en un sistema de valores que raras veces llegan a hacer explícito. El mito congrega un conjunto de hipótesis que no pueden ser verificadas. Con todo, no es esa una dificultad mayor, pues el trabajo analítico se realiza a un nivel mucho más próximo a la realidad. La función principal del mito es orientar en forma intuitiva la construcción de lo que Schumpeter llamó la visión del proceso social, sin la cual el trabajo analítico no tendría ningún sentido. Así los mitos funcionan como lámparas que iluminan el campo de percepción del científico social, permitiéndole tener una visión clara de ciertos problemas y no ver nada de otros, al mismo tiempo que le proporcionan tranquilidad espiritual, pues las discriminaciones valorativas que realiza aparecen a su espíritu como un reflejo de la realidad objetiva.

Celso Furtado

CAPITULO SEGUNDO

EL PROCESO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES

2.1 SE PERFILA EL CAMBIO DE RUMBO

Si nos atuviéramos a los hechos, parecería justo atribuir a la pasada administración el mérito de haber denunciado los males del proteccionismo. Nada tan falto de verdad como tal -- aceptación.

2.1.1 LOS PRIMEROS AVISOS DEL EXTERIOR

Desde la temprana fecha de 1964, Raúl Prebisch en un informe dado en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas -- sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), al dar aviso de que la -- etapa simple y relativamente fácil de sustitución de importa-- ciones había llegado o estaba llegando a sus límites, manifes-- taba lo siguiente,

"... el exceso de protección ha aislado generalmente los mercados nacionales de la competencia exterior, debilitan-- do y aún eliminando el acicate indispensable para mejorar la calidad de la producción y disminuir su costo en el ré-- gimen de iniciativa privada. Ha tendido así a sofocar la iniciativa de las empresas, tanto en lo que concierne al mercado interno como a las exportaciones." (42)

42 Raúl Prebisch, *Nueva Política Comercial para el Desarrollo*, FCE, segunda reimpresión, México, 1979, p. 33.

El mismo Prébisch estimaba que el desenvolvimiento de las exportaciones industriales, además de atacar el déficit virtual del intercambio, permitiría acrecentar las ventajas de la industrialización, al corregir sus defectos. Aunque, más adelante aclaraba que el poner el acento en las exportaciones industriales no significaba que hubiera de abandonarse la política de sustitución de importaciones, y con ello la protección. Esta última debía de mantenerse mientras existiera margen para el proceso sustitutivo.

Algunos años más tarde, en 1970, en un estudio promovido -- por el Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se concluía así:

"Tras un período inicial, en que se crearon industrias nacionales de costos elevados para sustituir las importaciones con productos nacionales, ha llegado el momento de que los países en desarrollo se ocupen especialmente de sus exportaciones, de reorganizar su producción, de bajar sus costos y de participar en el mercado internacional. No deben tratar de lograr una independencia económica inalcanzable, sino de crear una interdependencia igualitaria y cooperativa que conduzca al establecimiento de una nueva estructura de comercio internacional..."(42)

En la presentación del trabajo, si bien se reconocía que -- continuaban existiendo fuertes razones para promover la industria, se sostenía que había políticas más convenientes que la protección. La protección era sólo una de las formas de cómo estimular a la industria. Siendo la protección un medio indirecto de compensar a la industria nacional de sus desventajas. Estas desventajas podrían ser atenuadas por métodos más direc-

42) Ian Little y otros, *Op. Cit.*, pp. 15 y 16.

tes, como son: un programa combinado de impuestos a la importación y subsidios a la exportación; prestación adecuada de todos los servicios que a menudo la industria no puede proporcionarse por sí misma; mejoramiento de las instituciones por cuyo conducto puede canalizarse el ahorro a la industria y concesión de estímulos al empleo de mano de obra. Con la diferencia de que tales políticas, que son de promoción, no tendrían los indeseables efectos secundarios del proteccionismo. Se aceptaba, también, que la sustitución de la protección por la promoción podía verse objetada por el efecto de esta última sobre las finanzas públicas.

Casi por esos mismos días, en 1971, en una investigación -- realizada por encargo del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, (BID) el profesor Bela Balassa describía un sistema ideal de protección cuyas directrices de política implicaban que se dieran incentivos diferenciales a los productos primarios, tradicionales y no tradicionales, de acuerdo, -- sobre todo, con sus perspectivas de exportación. Se sugería, además, moderación en el trato preferente que recibiera el sector manufacturero, para lo cual era deseable la sustitución en forma creciente de las restricciones cuantitativas por aranceles. Para evitar los elevados costos de producción internos, la protección proporcionada a las industrias incipientes debía ser temporal y decreciente. En todo momento, la aplicación de las directrices requería que se mantuviera constante el valor real de las divisas.

En el análisis de Balassa, al igual que en los anteriormen-

te nombrados, se asigna una función importante a las exportaciones de productos manufacturados en el desarrollo industrial, al aumentar la entrada de divisas y permitir a las empresas el uso de métodos productivos de gran escala.

"La discriminación contra las exportaciones de productos manufacturados entraña, de esta manera, una pérdida económica y obstaculiza el crecimiento de las economías en desarrollo. Para remediar esta situación, es preciso -- proporcionar incentivos iguales a la producción para el mercado interno y para el exterior. Esto puede lograrse mediante un subsidio a las exportaciones de productos manufacturados que se otorgue mediante una tasa equivalente al arancel que grave el mismo artículo o mediante el empleo de tipos diferenciales de cambio aplicables al -- sector manufacturero. Dados los costos e incertidumbre de entrar en los mercados extranjeros, podría ser deseable dar incentivos adicionales de carácter temporal a -- las exportaciones de bienes manufacturados." (44)

Con anterioridad el propio Balassa había publicado un ensayo en el que hacía una serie de recomendaciones en materia de política comercial para México.⁴⁵ Algunas de sus proposiciones, que no tocaría en su segundo estudio, comprenden la adopción de una regla general que estableciera el 25% como la máxima diferencia en precios, entre los productos nacionales y sus correspondientes sustitutos extranjeros. Esta igualación de los márgenes de protección debía ser la etapa previa a la sustitución del sistema de permisos por el de aranceles.

Proponía también la modificación de la política industrial con el reemplazamiento de la Ley de Fomento de Industrias Nue-

44 Bela Balassa y colaboradores, *Op. Cit.*, p. 128.

45 Véase Bela Balassa, "La Política Comercial de México: Análisis y Proposiciones", en Leopoldo Solís (seleccionador), -- *Op. Cit.*, pp. 416-438.

vas y Necesarias por una Nueva Ley de Desarrollo Industrial. - La nueva ley no debería seguir alentando la aplicación de métodos intensivos de capital en la producción, sino que establecería beneficios impositivos proporcionales a los efectos de la inversión en la creación de empleo, tratando también de favorecer el desarrollo regional.

2.1.2 LAS REFLEXIONES DESDE ADENTRO

En el plano nacional, era obvio que la dirigencia mexicana, que profesaba fielmente el proteccionismo, no podría apartar - indefinidamente al país del cambio que comenzaba a perfilarse en los puntos de la política de comercio exterior.

Fue así como en diciembre de 1970, en el discurso de toma - de posesión, la administración entrante señaló, su intención - de revisar el sistema de protecciones con que el poder público había rodeado a la actividad fabril.

Iniciándose desde ese entonces, a nivel de decisión, la larga discusión acerca del proteccionismo. El debate se prolongaría hasta mediados de la siguiente década. En aquellos años - prevaleció la falta de fe en el viraje.

Ya en un punto anterior habíamos señalado que entre 1971 y 1975 la estructura proteccionista fue sujeta a una revisión -- completa con el objeto de actualizarla y simplificarla. Derivando el proceso en la elaboración de una nueva tarifa del impuesto general de importación, la puesta al día de los criterios para la fijación de los precios oficiales y para la concesión de los permisos previos, y la derogación de la regla XIV

y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. Todas estas transformaciones considerábanse parte de un primer paso en la revisión del proteccionismo industrial. Proyectándose una segunda etapa que debería estar constituida por la desaparición de los permisos previos y su sustitución por un aumento en los niveles arancelarios para los productos en que existiera producción nacional. Desconociéndose la seriedad con que se anunciaba esta segunda etapa.

En apariencia, la sustitución del permiso por el arancel -- que, como se afirmaba, era necesario que iniciara a la brevedad posible, se vió impedida por los grandes problemas en la balanza de pagos en 1976, dificultades que obligaron a una -- acentuación de la protección, aunque en los subsecuentes años se relajaría la misma. Después de eso tardaría varios años para que el tema de la protección fuera abordado nuevamente con determinación.

Por supuesto que en todo este período la intelectualidad -- del país también hizo sus aportaciones a la resolución de la -- controversia.

En 1975, en un ensayo que presentaría como tesis doctoral, el profesor René Villarreal al identificar el desequilibrio externo o brecha de divisas, en ese entonces de naturaleza semi-estructural (la sobrevaluación del tipo de cambio inducía el -- acelerado deterioro de la balanza comercial), como la restricción fundamental al crecimiento económico sostenido, planteaba el desplazamiento en el mediano plazo del modelo de sustitución de importaciones por un modelo de sustitución de exportaciones.

No siendo suficiente el cambio de modelo de industrialización para garantizar un crecimiento equilibrado y sostenido, - se requería de una política económica de transición con los siguientes lineamientos: devaluación, estabilización del gasto y liberalización comercial. Para no alejarnos de nuestra intención retomaremos únicamente lo que Villarreal señalaba respecto a la devaluación y la liberalización comercial.

Con la devaluación se corregiría el efecto desprotector del tipo de cambio sobrevaluado, el cual, además, constituía un impuesto implícito a las exportaciones. Y para evitar que con la devaluación las perniciosas características de la protección - (excesiva, permanente y discriminatoria) se vieran engrosadas haciase, necesaria una

"... política de 'liberalización' gradual de las importaciones en que las tarifas fueran sustituyendo los controles cuantitativos al nivel óptimo, lo que induciría a mejorar la eficiencia en la asignación de recursos dentro del propio sector de sustitución y, por otro lado, forzaría a que dicho sector se enfrentara en el mediano y largo plazos con un precio tope el precio internacional antes la tarifa, lo que mejoraría su competitividad, habilitándolo para entrar al mercado de exportaciones." (46)

Tres años después concluyó un proyecto de investigación -- coordinado por el doctor Adriaan Ten Kate, de la Universidad de Erasmo (Holanda) y el profesor Robert Bruce Wallace, de la Universidad Nacional Autónoma de México. El proyecto, encaminado desde un principio hacia la evaluación, aunque no completa, de la política de protección en México, realizó un alabable intento de cuantificación de los efectos de la resabida po

lítica. Pretendiendo adoptar una posición crítica son analizadas algunas consecuencias desfavorables del proteccionismo. -- Sin embargo, la evaluación es incompleta por ciertas limitantes y no puede apreciarse en el estudio hasta qué punto la industrialización lograda en México se debe a la política proteccionista, señalan los autores. Y dado esto, continúan, diffcilmente puede concluirse que una situación de libre comercio sería preferible.

"Lo que si se puede concluir (...), es que la política - proteccionista, tal como México la ha aplicado en su modelo de alto crecimiento vía la industrialización, ha dado lugar a algunos efectos adversos que no siempre se -- han considerado con la suficiente seriedad en la formulación de la política." (47)

2.2 EL FALLIDO INTENTO DE 1979

De la lógica de no dar algo a cambio de nada derivó la intención de las autoridades mexicanas de valerse de un marco de negociaciones comerciales multilaterales, específicamente del GATT, para virar en la política de protección. Sólo se daría vía a los productos extranjeros en el mercado interno si a cambio de ello se lograban prerrogativas, aunque éstas fueran aparentes, para las exportaciones nacionales.

2.2.1 LAS NEGOCIACIONES

A principios de 1979 el gobierno de México anunció su intención de iniciar negociaciones con los países contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) -- con miras a un eventual ingreso del país al foro; la decisión fue transmitida al Director General del GATT mediante un comunicado. Una vez conocida la petición mexicana, el Consejo del Acuerdo General estableció un grupo de trabajo para que, de conformidad con los procedimientos definidos, examinara esta solicitud y sometiera al consejo un informe que podría incluir un Protocolo de Adhesión.

El constituido grupo de trabajo sesionó en varias ocasiones con la participación de una delegación mexicana, y en el mes de octubre de ese mismo año concluyó sus actividades con la elaboración de un informe, un Protocolo de Adhesión y un Proyecto de Decisión.

El Protocolo de Adhesión no implicaba compromiso alguno pa-

ra el país, pero la parte operativa del documento permitía determinar los derechos y obligaciones que se generarían para México de seguir adelante en su propósito.

Las disposiciones básicas contenidas en el Protocolo establecían que el país quedaría obligado a sustituir los permisos previos por aranceles para la mayoría de sus importaciones, en un plazo de doce años, al final del cual se examinarían los permisos todavía existentes. Advertían, también, que la aplicación de precios oficiales por parte de México era incompatible con el artículo VII del Acuerdo General, por lo que las autoridades mexicanas deberían adoptar medidas tendientes a ajustar su sistema de valoración en aduanas a los preceptos pertinentes del GATT. Además, se incluían las reservas bajo las cuales los países signatarios del convenio aceptaban el pedido de México para mantener cierta discrecionalidad y flexibilidad en el manejo de sus políticas de fomento económico. Sin embargo, era previsible que el país finalmente tendría que sujetar los instrumentos de su política interna de desarrollo a los códigos de conducta enunciados en la séptima ronda de negociaciones del GATT, celebrada por esas fechas (Tokio, 1973-79).

Invitado a participar en las negociaciones de la Ronda Tokio, México circunscribió tratos en materia arancelaria y con relación a barreras no arancelarias sobre productos específicos. Estas aveniencias habrían servido de boleto de entrada al país, de haberse aceptado continuar con el Protocolo de Adhesión.

"El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la aceptación de México hasta el 31 de Mayo de 1980..."(48)

Como resultado de los entendimientos, México otorgaba concesiones para 300 fracciones arancelarias que habían registrado importaciones del orden de los 504 millones de dólares en 1976, año base de las negociaciones de la Ronda Tokio, lo que representaba el 8.5% de la importación total de ese año y el 4.4% de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI). En suma, las concesiones consistían en el establecimiento de límites arancelarios, en algunos casos en la eliminación del permiso previo de importación en forma inmediata o en un plazo de 10 a 12 años y, en otros, en la desgravación gradual en plazos de 10, 12 y 15 años.

En el mismo curso de las negociaciones, y como contrapartida a lo dado, México recibía concesiones para 260 productos cu yas exportaciones, en 1976, habían alcanzado el monto de 656 millones de dólares. Como regla general estas concesiones consistían en reducciones proporcionales en los aranceles durante un plazo de 8 años hasta alcanzar la desgravación pactada, en algunos casos los plazos eran menores y, excepcionalmente, ma yores.

Adicionalmente a las concesiones pactadas directamente, en caso de adherirse al Acuerdo General, México obtendría los be-

48 Proyecto de protocolo de adhesión de México al GATT, anexo en Ricardo Peña Alfaro, "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT", Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, ene ro 1986, p. 45.

neficios de las concesiones vigentes entre los países miembros del GATT, ya que se le haría extensivo el tratamiento de nación más favorecida.

Esta distinción que se establecía entre concesiones negociadas directamente y las no negociadas directamente tenía importantes implicaciones en cuanto al costo-beneficio de la negociación. En efecto, el procedimiento de negociación directa requería de un pago en concesiones que debía otorgar el país a cambio de las que recibía, a diferencia de las concesiones indirectas que de entrada no implicaba reciprocidad alguna, pero sí podían generar derechos, en caso de que el país fuera principal o sustancial proveedor.

Se entendía por principal abastecedor el o los países que acudieran en mayor volumen al mercado del país importador del producto concesionado. Mientras que se consideraba como abastecedor sustancial a aquél que cubriera el 10% o más de las importaciones del producto prerrogateado del país importador.

De esta manera, distinguíanse dos renglones entre las concesiones a las que México accedería, ya como miembro del GATT, - al extendersele la condición de nación más favorecida. Un primer grupo de concesiones no negociadas directamente, pero susceptibles de ser aprovechadas por exportadores mexicanos que - sí implicaban derechos de negociación, y que abarcaban 213 productos cuyas respectivas exportaciones, habían sumado 1 270 millones de dólares en 1976. Y además, otro conjunto de concesiones tampoco negociadas directamente e igualmente propensas a su utilización por exportadores nacionales, pero que a dife-

rencia de las primeras no implicaban derechos de negociación, beneficiaron a 856 productos que totalizaron, para el mismo -- año base, exportaciones con valor de 565 millones de dólares.

El que la concesión a un determinado producto implicara derechos de negociación significaba que si alguno de los países que otorgaron la concesión a ese producto la retirara en el futuro, el o los países afectados deberían recibir una compensación equivalente al monto de las exportaciones dañadas y si en la renegociación no se llegará a un acuerdo satisfactorio, los países perjudicados podrían retirar concesiones sustancialmente equivalentes.

Así, los derechos adquiridos mediante negociación directa o indirecta garantizaban que no se aplicarían aranceles más altos de los negociados, ni otras medidas que anularan, modificaran o afectaran el régimen pactado, sin previa consulta y, en su caso, renegociación para obtener una compensación equivalente.

Sin embargo, las concesiones pactadas directamente en favor de México, y a las que se haría merecedor posteriormente, sólo habrían entrado en vigor en el caso de que el país se hubiera adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Extendiéndose lo mismo para las concesiones que se habrían otorgado por México.

2.2.2 LAS DIFERENTES POSTURAS INTERNAS SOBRE EL INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1979.

Sin ocupar todo el tiempo de que se disponía, en marzo de -

1980 el gobierno mexicano hizo saber su decisión de postergar la incorporación del país al GATT. Previamente a la toma de esta resolución habían sido presentados a la opinión pública, desde noviembre de 1979, tanto el informe del grupo de trabajo como el Proyecto de Protocolo de Adhesión, a fin de abrir un proceso de consulta.

Como respuesta a la iniciativa de recabar pareceres, tuvo lugar un intenso debate respecto a la conveniencia de entrar al GATT en todos los niveles de decisión o de cierta influencia en la vida nacional: oficial, empresarial e intelectual.

Del desarrollo de la discusión se desprendió que, no obstante que ya para ese entonces casi todos se contaban entre los detractores de la excesiva protección a la industria, aún predominaba un clima de escepticismo con relación a los supuestos beneficios de la liberalización comercial. Era de un sentir generalizado que si todos los países habían estructurado y mantenían vigentes marcos muy variados y extensos de medidas proteccionistas, principalmente de carácter no arancelario, y que continuaban utilizando a pesar de los códigos de conducta derivados de las negociaciones de la Ronda Tokio,

"Sería por tanto, un suicidio económico, liberalizar el comercio exterior mexicano. La cuestión total no radica en el proteccionismo en sí mismo, sino en su utilización como instrumento de racionalidad industrial y de fomento al empleo." (49)

49 Colegio Nacional de Economistas, A. C., "México Ante el -- GATT: Implicaciones y Opciones", en *El Comercio Exterior de México*, Siglo XXI y coeditores IMCE y ADACI, México, 1982, Tomo III, p. 364.

Ni siquiera en los círculos oficiales se identificaba una posición común favorable al ingreso al GATT. Quizá los más convencidos fueran las autoridades de la Secretaría de Comercio, quienes con evidentes fines persuasivos reiteraban las ventajas de pertenecer al citado foro multilateral.

"El GATT podría ser un instrumento útil para salvaguardar los intereses del país en los casos en que se vean afectados por acciones de otros países en el ámbito comercial. Así también podría propiciar un mayor acceso y daría mayor estabilidad a las exportaciones mexicanas en los mercados extranjeros." (50)

A lo que se agregaba ingenuamente que México conservaría su pleno derecho para manejar sus políticas internas de fomento económico.

Para otros miembros de la dirigencia mexicana los beneficios no eran tan claros. Se percataban que, no siendo el GATT un organismo que reglamente las relaciones comerciales para el beneficio de todos sus agremiados, sino un foro con el disfraz de la multilateralidad en el que se confrontan intereses diversos, pero que finalmente se imponen aquéllos que tienen mayor capacidad de negociación, era por tanto contrario a los intereses de México. Además, la actitud proteccionista de los países desarrollados impediría cumplir los objetivos propuestos con la liberalización del comercio exterior. Así pues, el firmar el Acuerdo General, bajo las condiciones vigentes en ese

50 Fernando de Mateo, "Contribución a la polémica sobre el GATT", Comercio Exterior, Vol. 30, núm. 2, febrero 1980, p. 117. El autor por ese entonces se desempeñaba como asesor del Subsecretario de Comercio Exterior.

entonces, y que no han variado mucho,

"... no permitiría alcanzar el objetivo de racionalizar el proteccionismo con vistas a mejorar la competitividad internacional de la economía y, por ende, incrementar la penetración en los mercados exteriores, así como a derivar beneficios sustanciales para el consumidor final." (51)

La postura de los empresarios también se hallaba dividida. Por una parte, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) se pronunció por el no ingreso de México al GATT, por considerar que la firma del Acuerdo General -- mermaría sensiblemente la facultad del país para ejecutar su política de desarrollo industrial. Y es que la mayor preocupación de la CANACINTRA era el papel que desempeñarían los códigos de conducta que se habían acordado en la última rueda de negociaciones del GATT, temiéndose que en un futuro próximo -- llegaran a volverse obligatorios para todas las partes contratantes. Otro de los inconvenientes aducidos por la CANACINTRA para dar su voto en contra fueron el peligro de que con la liberalización comercial se produjera una quiebra masiva en la pequeña y mediana industria, y lo inadecuado de pretender mantener un tipo de cambio sobrevaluado, que le restaba competitividad a la producción nacional.

Asimismo, la CANACINTRA también reparaba en lo mezquino que resultaría el provecho derivado de la adhesión del país al Acuerdo General. Por esos días más del 80% de las exportacio-

51 Javier A. Matus Pacheco, "Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al GATT", *Comercio Exterior*, Vol. 30, núm. 2, febrero 1980, p. 122. El autor por ese entonces se desempeñaba como Director General de Relaciones Económicas Multilaterales, de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

nes nacionales se destinaban a países miembros del GATT sin necesidad de dar concesiones arancelarias a cambio; las exportaciones manufactureras no eran mayoritarias, apenas representaban al rededor de un tercio del total; en el corto y mediano plazo no se preveían grandes excedentes de producción para exportación y, además, la jurisdicción del GATT no abarcaba las exportaciones de productos agropecuarios.

"Si esto es así, ¿para qué entrar a un organismo internacional en el que después de todo, poca es la ayuda que -- nos puede proporcionar?." (52)

Muy distinto al arriba descrito era el punto de vista de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) sobre la posible observancia de las disposiciones del GATT por parte de México

"Sabemos que si queremos avanzar en materia de comercio exterior, ya ha llegado el momento de entrar al juego profesional y de tomar riesgos en los organismos internacionales en donde se maneja el comercio mundial." (53)

2.2.3 EL DESENLACE TEMPORAL DE LA POLEMICA

Es indudable que en el desenlace de la polémica privó en los actores principales la sensación de estarse colocando una atadura. En efecto, era de la creencia de muchos que la adhesión al GATT implicaría para México mayores compromisos de los que de manera sucinta se hacía referencia en el Proyecto de Protocolo de Adhesión. Prontamente el país se vería obligado a adaptar -

52 CANACINTRA, La Industria de Transformación y el GATT, documento, Comercio Exterior, Vol. 30, núm. 2, febrero 1980, p. 180.

53 ANIERM, El GATT y México, documento, Comercio Exterior, Vol. 30, núm. 2, febrero 1980, p. 188.

su política de desarrollo a las prácticas y a las normas de comercio internacional contenidas en el Acuerdo General y, en consecuencia, aquellos instrumentos de la política de fomento a la producción y de estímulo a las exportaciones, que resultaran incompatibles con las disposiciones del GATT, tendrían que ser suprimidos. En rigor, los instrumentos amenazados eran los Cedias como estímulo a las exportaciones, los subsidios directos a los energéticos, el subsidio implícito que conllevaba el abastecimiento interno de productos derivados del petróleo a precios inferiores a los imperantes en el mercado internacional, los programas de fomento industrial, las normas en materia de integración de componentes nacionales en la industria, y el uso del poder de compra del sector público como instrumento de desarrollo industrial.

Pero en la decisión final de las autoridades, de no ratificar la suma del país al GATT, también pesó la inusitada prosperidad petrolera de esos años, cuyos beneficios alcanzaban a México. En los años venideros el panorama de la producción y exportación de petróleo resultaba alentador, y prometía dar mucho más. De ahí el afán de los dirigentes mexicanos de no sujetar su política petrolera a arbitrio alguno. Faltaba más de un año para que concluyera un ambicioso programa instaurado en la rama.

"La palanca del petróleo servirá al mundo en desarrollo para negociar entre otras cuestiones: un mayor acceso a la tecnología, una reforma del sistema financiero y monetario internacional, un mejor acceso a sus productos, una revalorización de sus materias primas, una reestructuración de la industria mundial, y el establecimiento de sistemas más seguros en el ámbito de la agricultura y la alimentación."
(54)

2.3 CONDICIONES MACROECONOMICAS QUE PRECEDIERON EL CAMBIO

2.3.1 EL AGOTAMIENTO DEL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES Y LA CRISIS DE 1976.

El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, visible desde principios de la década de los setenta, planteó a las autoridades la tarea de trazar una nueva ruta al crecimiento económico del país. No era que el proceso hubiera abarcado ya todas sus posibilidades, sino que una vez que la etapa de sustituciones fáciles (bienes de consumo) había llegado a su término, ciertas limitantes, en gran medida infranqueables para la economía nacional, impedían la profundización en las sustituciones de otro tipo de bienes (intermedios y de capital), por lo que se consideraba a estas últimas como difíciles.⁵⁵

Pero la diligencia no siempre ha estado presente en la percepción de las cosas por parte de las autoridades mexicanas. Y así, en una primera oportunidad, tras la contracción del crecimiento económico en 1971, hubo la tentativa de continuar con el proceso sustitutivo valiéndose de una política de gasto público expansionista para estimular la demanda. Denominada de desarrollo compartido, entre otras razones por sus supuestas intenciones de mejorar la distribución del ingreso, esta estrategia no resultó venturosa y desembocó en los trastornos económicos de 1976, año

55 Véase Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la Crisis Industrial: El Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones. Un Análisis Preliminar", en Rolando Cordera (seleccionador), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, FCE, Serie de Lecturas núm. 39, segunda reimpresión, 1985, -- pp. 456-533.

en el que el déficit en la balanza de pagos llegó a un nivel -- insostenible.

Ciertamente, el desequilibrio externo era un lastre que por décadas había arrastrado la economía mexicana, pero su desbordamiento no ocurría desde mediados de los años cincuenta.

Sin duda, el rápido deterioro de la cuenta corriente era reflejo en buena parte de la perversa actuación de la política -- económica seguida entre 1971-1976. El desmesurado incremento -- de las erogaciones públicas al no tener como contrapartida una amplia reforma fiscal que corrigiera la baja tributación al capital y al ingreso, indujo a una progresiva pérdida de la disciplina presupuestaria. A su vez, el creciente déficit fiscal se enfrentó acudiendo con mayor frecuencia al crédito externo y acrecentando, con poca o ninguna restricción, la oferta monetaria, lo -- cual no tardó en desatar importantes presiones inflacionarias -- --las primeras en muchos años-- que aceleraron la sobrevaluación del tipo de cambio, con las serias implicaciones de tal situación para las importaciones y exportaciones del país, estímulo -- de las primeras y desestímulo de las segundas. Prontamente, la salida de capitales, motivada por las expectativas devaluatorias y la libertad cambiaria, se sumó a las dificultades. Al final -- se intentó evitar la quiebra recurriendo a un control más restrictivo de las importaciones, pero ante el escaso éxito de la medida, la devaluación se convirtió en algo apremiante para tratar -- de restablecer el equilibrio en la balanza de pagos.⁵⁶

56 Pablo Ruiz, "Desequilibrio Externo y Política Económica en -- los Setentas", en Rolando Cordera (seleccionador), *Op. Cit.*, pp. 534-573.

Sin embargo, aunque resulta patente la complicidad de la política macroeconómica en el estallido del problema, la principal explicación al desequilibrio externo se encontraba en la insensata continuación del modelo de industrialización sustitutiva y de sus políticas de promoción industrial y proteccionismo comercial, recuérdese que el desajuste en la balanza de pagos era motivado, principalmente, por el déficit en la balanza comercial. Este exceso de las importaciones sobre las exportaciones, a su vez, había sido originado y debía su permanencia por tan largo período a la naturaleza altamente importadora del proceso sustitutivo. - Por tanto, la causa del problema era estructural. Es cierto que con el avance en las sustituciones se había ido reduciendo la -- elevada elasticidad ingreso de las importaciones, pero el coeficiente todavía era alto al momento de agotarse la factibilidad - de más sustituciones. Quizá antes de que esta conatural tendencia al desequilibrio externo del modelo hubiera hecho crisis -- por si misma se habría llegado a un estancamiento económico; fue entonces cuando los efectos de la política de corto plazo precipitaron el hundimiento del patrón de acumulación del capital --- adoptado desde los años cuarenta.

Después del cambio de paridad del peso frente al dólar, sin - muchas alternativas por delante, se suscribió un convenio de facilidad ampliada con el FMI, por el que se contemplaba la canalización de recursos financieros hacia el país a cambio de que el gobierno mexicano aplicara un programa de ajuste con duración - de tres años 1977-1979.

2.3.2 EL ESPEJISMO PETROLERO

Cuando la pesadumbre embargaba a todos, hizo su aparición el petróleo, casi en forma providencial, como palanca de reactivación económica. Entre diciembre de 1976 y enero de 1991, el -- precio promedio de exportación del crudo mexicano pasó de 13.10 a 36.30 dólares por barril. El total de las reservas probadas de petróleo también se incrementó notablemente, al quintuplicar se en sólo cuatro años 1977-1981. Además, las proyecciones estimaban que, para 1981, la plataforma de exportación petrolera alcanzaría los 1.5 millones de barriles diarios, en comparación a los 114.12 miles de berriles que se exportaban a finales de - 1976.

Parecía que el mercado mundial le proporcionaba a México la oportunidad de alcanzar su desarrollo económico. Pensábase que los ingresos derivados de las exportaciones petroleras permitirían, primeramente, el relajamiento y, posteriormente, la superación definitiva de los tres desequilibrios económicos: el externo, el fiscal y el de ahorro-inversión.⁵⁷

Ni siquiera los más pesimistas observadores se atrevían a pre sagiar abiertamente un cercano desplome en los precios internacionales del petróleo. Se limitaban a advertir sobre las dificultades que, en condiciones de monoexportación se enfrentarían en el largo plazo al agotarse el petróleo, física o tecnológicamente.

⁵⁷ Véase Rocío de Villarreal y René Villarreal, "El Comercio exterior y la industrialización de México a la luz del Nuevo -- GATT", Comercio Exterior, vol. 30, núm. 2, febrero 1980, pp. 142-155.

Con los sentidos alterados por la repentina evolución favorable del mercado internacional de hidrocarburos, los responsables de la toma de decisiones no dudaron en subordinar la política económica del país al modelo exportador petrolero, como quedó expresado en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

"La rama de hidrocarburos constituye el elemento catalizador del crecimiento industrial previsto por el Plan. Ello no solo por la producción de energéticos necesarios como insumos para la industria, sino también para los encadenamientos hacia atrás derivados de su programa de inversión y de los encadenamientos hacia adelante que crean nuevas actividades. Desde una perspectiva macroeconómica desempeña un papel central por sus exportaciones..." (58)

Bastaron unos cuantos años para que la economía mexicana se volviera excesivamente dependiente de las exportaciones de petróleo. La participación de las exportaciones petroleras en el valor total de las exportaciones saltó del 15% en 1976 al 75% en 1981. Además, en el último año las ventas de petróleo aportaban el 50% de los ingresos en divisas y contribuían a los ingresos tributarios del gobierno federal hasta en un 25%. Estos eran signos claros de la petrodependencia externa.⁵⁹

Pero el sueño del petróleo terminó pronto. El boom fue efímero, si acaso duró tres años, 1978-1981. Y con los primeros síntomas de declinación en el precio del petróleo se derrumbaron muchas de las ilusiones forjadas a su derredor.

58 Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, *Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982*, México, 1979, p. 24.

59 véase René Villarreal, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*, FCE, México, 1988, pp. 391-404.

Entre enero de 1981 y marzo de 1982 el precio promedio de exportación del crudo mexicano bajó de 36.30 a 28.75 dólares por barril. La caída fue corta si se compara con lo que se había ganado en los años previos, pero suficiente para quebrar el frágil equilibrio externo de la economía mexicana.

2.3.3 EL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA PASA A UN PRIMER PLANO

Tradicionalmente, el desequilibrio externo había sido producto del déficit comercial, y así fue hasta 1979. Pero a partir de -- 1980, la segunda balanza parcial de pagos, es decir, la balanza de servicios, con creciente saldo negativo, se erigió como el -- principal factor desequilibrante.

Y es que si bien las exportaciones petroleras no lograron revertir el desfavorable saldo en la balanza de mercancías, sí lo contuvieron, al grado de que, en 1980 el monto del déficit comercial era inferior al registrado en 1975, con todo y que por esos años, 1978-1980, se había realizado una limitada liberalización de importaciones en condiciones de sobrevaluación del tipo de -- cambio.

Mientras tanto, el servicio de la deuda externa, el mayor --- egreso en la balanza de servicios, era cada vez más oneroso. Originalmente se había acudido al crédito externo para financiar el déficit comercial, pero poco a poco se fue entrando al círculo - vicioso de contratar deuda para pagar deuda.

Algo que resulta paradójico es la conexión de la bonanza petrorolera con una mayor carga del servicio de la deuda externa nacional. La explicación era que, el súbito despegue de los pre--

cios internacionales del petróleo provocó presiones inflacionarias en los países industrializados, todos ellos importantes importadores del energético. Entre los afectados por altas tasas de inflación se encontraban los Estados Unidos, el principal --acreador de México. Al continuar sucede que el gobierno norteamericano se vió obligado a subir sus tasas nominales de interés internas, a fin de mantener un atractivo rendimiento real --en diciembre de 1980 la tasa Prime alcanzó el 21%-- que asegurara los flujos internos y externos de recursos necesarios para financiar sus crecientes déficits fiscal y comercial. Desde --ese entonces, y aún después de que bajaron las tasas internacionales de interés, el problema inmediato que plantearía la deuda externa mexicana ya no sería la reducción de su exorbitante suma, sino el sólo pago de intereses de la misma.

La perniciosa confabulación de los factores externos --caída en el precio del petróleo y alza en las tasas de interés-- condujo rápidamente a un fatal estado de insolvencia financiera --del país, en 1982.

Empero, aunque es innegable que fueron impactos del exterior los detonantes del colapso, la elevada vulnerabilidad externa --de la economía nacional había sido configurada por elementos en marcados en el ámbito interno.⁶⁰

Durante el sexenio 1977-1982, la disipación en el manejo de la política excedió con mucho a lo observado en la administra--

60 Véase Pascual García Alba y Jaime Serra Pucho, *Causas y efectos de la crisis económica en México*, Jornadas 104, El Colegio de México, 1984, pp. 53-71.

ción previa. El pago anticipado de los préstamos contratados con el FMI permitió al gobierno desligarse del compromiso de ajustarse a políticas restrictivas. En términos de la estrategia originalmente propuesta, el período de dos años previsto para superar la crisis, se redujo a uno sólo --1977--; mientras que las etapas para la estabilización y el crecimiento sin inflación se abandonaron por completo. En su lugar se siguió a partir de 1978, una estrategia de rápida expansión económica promovida a base de un extraordinario aumento del gasto público. Por experiencia propia eran conocidas las alteraciones de una política de corte expansionista y, aún así, se continuó adelante.

Se dió por hecho que los impuestos pagados por la industria petrolera, principalmente por concepto de sus exportaciones, -- permitirían corregir el desorden en las finanzas públicas. Sin embargo, no obstante el gran aumento en los ingresos captados por esa vía, lo desmedido del incremento en los egresos del sector público impidió lograr el saneamiento financiero. En consecuencia, el déficit fiscal se fue acrecentando hasta llegar a representar el 16.9% del PIB, en 1982. Las restantes contingencias de la falta de cordura eran de imaginar.

Para afrontar el déficit público hubo de servirse del endeudamiento externo y de la creación de dinero. Peligrosamente, la deuda externa fue alcanzando dimensiones de hipoteca del país. El circulante monetario creció a una tasa promedio anual de -- 36.3 por ciento. Luego de dos años de declinación, la inflación inició su repunte y al final del período se hallaba en evidente fuera de control. En estas condiciones el peso se apre--

ció considerablemente en términos reales. Pronto la sobrevaluación del tipo de cambio (37.8 por ciento en 1981) alimentó la especulación cambiaria.

2.3.4 UN ENSAYO PREMATURO DE LIBERALIZACION COMERCIAL

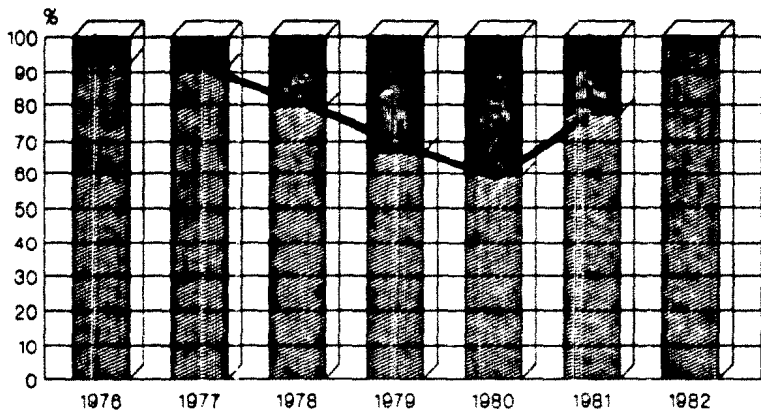
En medio de tanto desacierto, casi pasó desapercibido el loable intento de racionalizar el proteccionismo comercial. Entre 1978 y 1980 tuvo lugar un limitado proceso de liberalización comercial, en función del cual se liberaron del requisito del -- permiso previo 4 429 fracciones arancelarias que, sumadas a las 1 481 fracciones no controladas con antelación al proceso, representaban el 76 por ciento de las fracciones contenidas en la tarifa general de importación. Aunque, en términos de valor, el avance era menor, ya que el valor de las compras realizadas a través de fracciones bajo control cuantitativo disminuyó de - 91.3 a 59.4 por ciento, como porcentaje del valor total de las importaciones. Los detractores del proceso afirmaban que el -- mismo estaba enrocado hacia capítulos con escaso peso en la balanza comercial. Lo cierto es que se trató de sustituir la protección que otorgaba el permiso previo por un arancel equivalente que evitara la temida reducción en la producción y el empleo.

La liberalización, sin embargo, no se efectuó por recomendación del FMI ni bajo la supervisión del GATT, pues el país se desalió rápidamente de los compromisos contraídos con el primero y no refrendó su decisión de ser parte contratante del segundo.

En otras circunstancias, y con una política cambiaria adecua

GRAFICA 1

EL PRIMER ENSAYO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES (1978 - 1980)



■ IMPORTACIONES
CONTROLADAS

■ IMPORTACIONES
NO CONTROLADAS

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 3 Y 4

PARTICIPACION DE LOS GRUPOS EN LAS IMPORTACIONES TOTALES

da, la iniciativa de apertura habría resultado benéfica al operar en favor de la competitividad internacional de la planta -- productiva nacional. Pero en ausencia de una deliberada política de fomento a las exportaciones manufactureras y con una acelerada apreciación del tipo de cambio, la liberalización significó una presión adicional para la balanza de pagos. La amenazadora evolución de los factores externos, obligó a revertir el proceso. En 1981, la cobertura del permiso previo se incrementó al 78 por ciento del valor de las importaciones, mientras -- que al año siguiente la restricción se aplicaría al 100 por -- ciento de las importaciones.

2.3.5 EL CARACTER ESTRUCTURAL DEL DESEQUILIBRIO EXTERNO

Lo antes expuesto no debe menoscabar el carácter estructural del desequilibrio externo, que seguía subyacente en el fondo -- del problema. Por impedimentos de diversa índole la sustitución de importaciones tuvo un desarrollo insuficiente en su segunda -- etapa. Por tanto, el aparato industrial había quedado desarticu-- lado con un gran rezago en la producción de bienes de capital y de algunos insumos intermedios.⁶¹ La desarticulación intraindus-- trial implicaba un elevado coeficiente de importación en la ofer-- ta total de productos manufacturados, debido a la elevada inten-- sidad en el uso de equipos e insumos importados. En estas condi-- ciones, la promoción del crecimiento económico, no se diga vigo--

61 Véase Clemente Ruz Durán, "El Perfil de la Crisis Financie-- ra", en Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (coor-- dinadores), *México ante la Crisis, Siglo XXI*, México, 1985, - pp. 183-206.

rosamente, sólo podía lograrse a costa de un notable aumento en las importaciones manufactureras. Las cifras no dejan lugar a dudas, junto a un período de expansión económica en el que las tasas de crecimiento se mantuvieron por encima del 8 por ciento anual, el déficit en la balanza de las manufacturas pasó de - - 2,680 millones de dólares, en 1977, a 17,591 millones de dólares, en 1980, lo que representa un incremento promedio anual de 60 por ciento, producto del firme avance de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

2.3.6 SE PRECIPITA EL COLAPSO

Únicamente faltaba el capítulo del desenlace. No obstante los riesgos tácitos de exponerse a las fluctuaciones de un solo producto en el mercado mundial, el petróleo se fue constituyendo en la pieza clave para el funcionamiento de la economía, debido a los ascendentes ingresos de divisas que representaba su exportación, y a que la prosperidad petrolera era la garantía del país hacia sus acreedores. Todavía en 1981 se aprovechó la accesibilidad a los préstamos extranjeros para financiar el desproporcionado saldo deficitario en la balanza de pagos de 16,052 millones de dólares. Gran parte de los recursos provenientes del endeudamiento externo fueron desviados por la fuga de capitales, que no había cesado desde 1976 y que en 1981 alcanzó los 13,307 millones de dólares. De nueva cuenta las expectativas devaluatorias en conjunción con la libertad cambiaria causaban estragos.

Cuando finaliza 1981, la incertidumbre se hallaba aún presen

CUADRO 14
MEXICO LA NATURALEZA DEL DESEQUILIBRIO
EXTERNO (1970-1990)
 (MILONES DE DOLARES)

AÑO	SALDO EN LA BALANZA COMERCIAL 1/	SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA 2/	FUOR DE CAPITALES 3/	SALDO EN LA BALANZA DE PAGOS 4/
1970	(1,036.7)	982.6	(353.4)	(1,107.9)
1971	(889.9)	953.6	(224.0)	(920.9)
1972	(1,095.7)	1,082.9	(485.0)	(1,005.7)
1973	(1,820.7)	1,544.2	890.4	(1,528.8)
1974	(3,295.4)	1,661.3	1,040.0	(3,225.0)
1975	(3,637.0)	2,291.7	1,096.6	(4,442.6)
1976	(2,644.4)	2,880.0	3,144.2	(3,683.3)
1970-1976	(14,421.8)	11,396.3	5,018.8	(16,003.2)
1977	(1,054.7)	4,268.4	950.1	(1,596.4)
1978	(1,854.4)	6,835.9	601.8	(2,693.0)
1979	(3,162.0)	10,995.2	1,082.5	(4,870.8)
1980	(3,384.8)	9,861.1	1,182.1	(3,410.6)
1981	(3,846.3)	14,251.3	13,326.2	(16,052.1)
1982	(6,792.7)	17,422.2	7,787.8	(6,221.0)
1977-1982	(20,094.9)	63,634.6	24,850.5	(34,843.6)
1983	13,761.1	14,582.3	4,349.4	5,418.4
1984	12,941.7	14,068.5	2,530.6	4,238.5
1985	8,451.6	13,017.2	2,886.7	1,236.7
1986	4,598.6	11,142.5	(1,333.4)	(1,672.7)
1987	4,438.4	11,244.3	1,525.2	3,566.5
1988	1,668.4	11,942.1	3,703.0	(2,462.6)
1989	(2,595.8)	12,924.6	(2,473.2)	(6,004.1)
1990	(4,139.7)	12,222.5	(488.6)	(6,398.8)
1983-1990	43,117.7	101,299.0	10,679.7	(1,608.1)

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO.

1/ EXPORTACIONES DE MERCANCIAS MENOS IMPORTACIONES DE MERCANCIAS (FOB). LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON DEFICITARIAS.

2/ INCLUYE INTERESES Y AMORTIZACIONES.

3/ ACTIVOS A CORTO PLAZO MENOS ERRORES Y OMISSIONES. LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SIGNIFICAN ENTRADA DE CAPITAL.

4/ CUENTA CORRIENTE. LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON DEFICITARIAS.

te en los mercados. Y en los primeros meses del siguiente año se consolidó una tendencia hacia la baja en los precios del petróleo. Consecuentemente, ante la merma en los ingresos petroleros, se cerró el acceso a los empréstitos del exterior al desvanecerse la confianza de la Banca internacional respecto a México.

Con el deterioro de sus dos principales fuentes de financiamiento se hizo inevitable una nueva bancarrota del país en 1982. Y aunque no todos lo percibían, la situación era mucho más crítica que en 1976. La macrodevaluación del peso y el endurecimiento del control restrictivo de las importaciones abatieron el déficit comercial, pero a diferencia de la vez anterior no lograron estabilizar el mercado cambiario. Y es que, además de los enormes egresos de divisas que significaba el servicio de la deuda externa, la fuga de capitales parecía ser insensible al cambio de paridad de la moneda nacional. En ese mismo año de 1982, el sistema dual de cambios, primero, y el control integral de cambios, posteriormente, serían esfuerzos infructuosos por detener el desfaldo de las reservas internacionales del banco central.

Un tanto rendido, el gobierno mexicano acude de nueva cuenta en busca de apoyo financiero al Fondo Monetario Internacional. Luego de una carta de intención, en noviembre de 1982 es firmado un memorándum técnico de entendimiento entre México y el consabido organismo financiero internacional. Las condiciones son las mismas, recursos a cambio del compromiso de aplicar una política de ajuste económico.

Los síntomas de la crisis no tardaron en aparecer: estancamiento económico con fuerte inflación.

2.4 EL CAMBIO DE MENTALIDAD

Con el advenimiento de un nuevo régimen, a fines de 1982, se rompió con las pautas de política económica profesadas en México hasta esos momentos. El cambio de poderes de ese año marcó el inicio de un viraje en el proyecto económico del país, un nuevo perfil de nación se va delineando.

Sincero es reconocer que las autoridades realizaron un diagnóstico completo de la crisis.

"Las principales deficiencias de la economía se manifiestan fundamentalmente en desequilibrios del aparato productivo y distributivo, que han propiciado una alta vulnerabilidad frente al exterior y representan un obstáculo para el logro de un crecimiento sostenido; insuficiencia -- del ahorro interno para atender las necesidades básicas -- de una población en constante crecimiento; escasez de divisas, que se explica entre otras razones por rigidez en la sustitución entre ahorro interno y externo --baja competitividad de los productos nacionales, ausencia de canales adecuados de comercialización externa, aguda dependencia de las importaciones y el comportamiento proteccionista de las economías desarrolladas--; y desigualdad en la distribución de los beneficios." (62)

2.4.1 LA NUEVA ESTRATEGIA ECONOMICA: EL CAMBIO ESTRUCTURAL

Acorde con el diagnóstico de la situación, la estrategia económica diseñada para el sexenio 1983-1988 establece dos líneas de acción: la reordenación económica y el cambio estructural. La línea estratégica de reordenación era animada por los propósitos de abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria, así como -- proteger el empleo y la planta productiva, a fin de recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes. Mientras que, -

62 Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, SPP, México, 1983, p. 83.

paralelamente, la pretensión fundamental del cambio estructural era la reorientación y modernización del aparato productivo para lograr una inserción eficiente del país en la economía mundial.

Por vinculación eficiente con el exterior se entendía que la economía nacional fuera capaz de generar las divisas necesarias para su funcionamiento a altos ritmos de expansión. Para ello, se señalaban como requisitos el fortalecimiento de las relaciones comerciales con el exterior; el fomento de las exportaciones no petroleras; la apertura de nuevos mercados; la sustitución selectiva de importaciones; elevar la contribución de los recursos tecnológicos y financieros del exterior; seguir utilizando, pero en forma decreciente y en condiciones convenientes, el crédito externo para complementar el financiamiento del crecimiento. Según la estrategia, todo esto se perseguiría a través de esquemas de cooperación económica multilateral y bilateral en una perspectiva de mediano plazo.

De la misma manera que el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones requirió de una política comercial proteccionista, el modelo industrial exportador que se entrañaba en la nueva estrategia económica demandaba un cambio en la política comercial seguida por cuatro décadas.

"El realismo de la política cambiaría, la racionalización de la protección comercial y la reorientación de inversiones extranjeras promoverán gradualmente una vinculación diferente con la economía mundial." (63)

El reclamo de virar no era con la intención de establecer un vínculo entre las políticas industrial y de comercio exterior, porque este se hallaba vigente desde el patrón de crecimiento anterior. De lo que se trataba era de que la vinculación de la planta industrial nacional con el exterior dejara de ser residual, para lo cual haciase imprescindible una política de liberalización comercial.

Así, los términos de apertura comercial y proteccionismo -- pueden considerarse como puntos extremos de la interdependencia entre países. Esta última se relaciona directamente con los objetivos nacionales, el grado de relación deseada con el resto del mundo, y las características de su estructura productiva.

Para ese entonces, grande era ya el desacrédito de la política comercial proteccionista. Se le acusaba de haber propiciado una ineficiente asignación de recursos. La protección se había centrado, durante tiempo prolongado y en magnitud -- excesiva, en cierta gama de productos. La alta protección otorgada a bienes de consumo creó un mercado cautivo de los mismos que dificultó los avances en la productividad, orientó su producción predominantemente hacia el mercado interno y de manera marginal hacia los mercados de exportación. En contraste, la relativa desprotección de los bienes de capital e insumos intermedios desalentó su producción, y por ello no propició una profundización en la sustitución de importaciones. Adicionalmente, en sus últimos años, la protección comercial se había ido alejando de los fines que le eran propios.

Recuérdese que las medidas de liberalización del comercio exterior tomadas en diferentes momentos de la década de los se te ntas se modificaron cuando, por condiciones internas o externas, se presentaron desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos. En esas ocasiones se dió marcha atrás. Se impuso nuevamente un sistema generalizado de permisos previos a la importación y se aumentaron los aranceles. De ese modo, la política comercial estaba siendo utilizada más como instrumento para afrontar las situaciones críticas de escasez de divisas que para orientar la inversión hacia ramas específicas.

2.4.2 LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y SUS SUPUESTAS BENDICIONES

La administración entrante, sin titubear, se inclinó por -- una política de liberalización comercial, considerándola como la cura de muchos de los males que aquejaban la economía nacio nal.

"... Se revisará el control a las importaciones, introduciendo gradualmente, para la mayoría de las fracciones, políticas arancelarias. Estas, a la vez que eliminan privilegios y tratos casuísticos, darán transparencia a la estructura de protección efectiva, reducirán el grado de dispersión y el sesgo antiexportador de la misma y mejorarán la eficiencia en la asignación de recursos en el proceso de desarrollo industrial..." (64)

Argumentando la obligación de ajustarse a las circunstancias y épocas, las autoridades se dejan deslumbrar por el retorno de una moda ya muy pasada: el pensamiento económico neo-

liberal.

"Uno de los descubrimientos embarazosos del nuevo comercio ha sido que los conceptos -relegados por la teoría económica estándar- vuelvan a reaparecer como respetables, como interpretaciones ideológicas." (65)

Desde esta óptica, la liberalización comercial promovería - la reestructuración de la planta productiva en un esquema de - mayor eficiencia en la asignación de recursos, por tres razones: 1) la expansión del mercado; 2) la exposición del productor interno al mercado internacional; y 3) la eliminación de - restricciones monopolísticas sobre el volumen de la producción.

La expansión del mercado permitiría que las empresas sacaran provecho de las economías de escala, que posiblemente no - lograrían si se les continuara manteniendo limitadas a las reducidas dimensiones del mercado interno. La colocación en el exterior de los excedentes producidos daría la oportunidad a - muchas industrias de aprovechar el intervalo durante el cual - los aumentos en el nivel de producción se asocian con reducciones de los costos promedio.

"La competencia externa promueve una elevación de la productividad de la planta industrial, generando empleos e incrementando la utilización de la capacidad instalada, al complementarse la demanda interna con la de origen externo." (66)

Por su parte, la exposición del productor interno a la com-

65 Colegio Nacional de Economistas, A. C.; *Comercio Exterior: Apertura Comercial y Proteccionismo; Fomento Industrial e Inversión Extranjera*. México, 1988, p. 22.

66 *Ibid.*, p. 16.

petencia internacional lo forzaría a perfeccionar sus procedimientos de producción, no sólo para el mejoramiento de la calidad de sus productos, sino para negociar a precios competitivos. La necesidad de operar a precios competitivos y de ofrecer productos de calidad internacionalmente aceptada conduciría a la modernización tecnológica y a sistemas de producción más cercanos a la utilización óptima de los recursos disponibles internamente.

Asimismo, pensábase que la liberalización del comercio exterior, al atacar las posibles restricciones monopolísticas sobre el volumen de la producción, llevaría a una utilización -- eficiente de los recursos. La protección había favorecido el establecimiento de industrias con estructura de mercado monopolística u oligopolística, en los que operaban grandes empresas con un amplio control sobre el mercado y los precios internos. Estas formas suelen maximizar su ganancia con un volumen de -- producción ubicado por debajo del nivel en que las economías -- de escala estarían agotadas y los costos promedio serían los -- más bajos. Por el contrario, la entrada de competidores ex-- tranjeros obligaría a la empresa oligopolística a expandir su pro-- ducción, reduciendo sus costos y acercándose a la escala óptima. Continuando con el enfoque oficial, no se produciría una transformación completa y radical de la estructura de mercado imperfectamente competitiva a perfectamente competitiva, pero sí se diluirían los elementos monopolistas y se anularía en bue-- na medida el control de los mismos sobre los precios internos. Así, la diferencia entre los precios internos y externos para

productos idénticos se estrecharía, más no desaparecería a causa de los costos de transporte y los reducidos aranceles que continuarían afectando las importaciones.

"... También se ha utilizado la apertura comercial como instrumento para lograr la estabilización de los precios internos. Como sabemos, en los países en desarrollo las estructuras oligopólicas productivas y comerciales frenan la efectividad de esta política para regular la inflación, pero no deja de ser un instrumento más de los que dispone el gobierno para frenar los abusos y rentas monopólicas exageradas, presentes en muchas actividades de nuestros países." (67)

2.4.3 EL MODELO INDUSTRIAL EXPORTADOR COMO PATRON DE CRECIMIENTO

Además, de las ventajas relacionadas con una mayor eficiencia en la asignación de recursos, otro de los supuestos beneficios del comercio liberalizado consistiría en la creación de condiciones para el crecimiento económico. Aceptábase de principio una fuerte correlación directa entre la tasa de expansión de las exportaciones y el crecimiento del PIB. La activación de las exportaciones, cuya producción se ajustará a la estructura interna de recursos, sería la más firme garantía de la capacidad de importación de la economía. Y a medida que esa capacidad fuera indispensable para la promoción del crecimiento, éste podría ser más acelerado a través del comercio exterior.

Así pues, la confianza en las políticas de liberalización comercial para solucionar los problemas del país, estaba toman

67 Colegio Nacional de Economistas, A. C.: Comercio Exterior: Apertura Comercial y Proteccionismo..., Op. Cit., p. 11.

do su lugar. Como ya se mencionó el cambio en el enfoque oficial de la política de comercio exterior encajaba en la adopción de un nuevo patrón de crecimiento: el modelo industrial - exportador.

Sin embargo, las autoridades denegaban que hubiera una estricta observancia de la ortodoxia del libre cambio. Supuestamente, los estímulos especiales a las exportaciones de manufacturas y la sustitución selectiva de importaciones serían los puntos disonantes con el pensamiento neoliberal. Más tarde se verificaría la disímil seriedad con que se manejaban ambos asuntos.

Pero mientras tanto, hablábase de un proceso de racionalización de la protección, en su nivel y dispersión. A partir de una política cambiaria realista, se establecería un nivel de protección efectiva que sería diferenciado entre sectores y ramas, principalmente a través de aranceles para bienes de consumo y de controles para bienes intermedios y de capital seleccionados. En el corto plazo, las políticas no arancelarias -- continuarían siendo el principal elemento de regulación de las importaciones, pero en el mediano y largo plazos los aranceles tenderían a desempeñar el papel principal. Inicialmente, se implantaría una estructura arancelaria menos discriminatoria -- que posteriormente se adecuaría en forma gradual y selectiva. El uso del permiso previo se centraría en el mediano plazo, en función a una mayor integración de la planta productiva.

Paralelamente, estaba previsto que se tomarían medidas para el fomento de las exportaciones, en especial de las manufactu-

ras. Aunque para ese entonces, la mayoría de las exportaciones ya se hallaban exentas tanto del pago de aranceles como -- del permiso previo. Las facilidades para la importación de insumos necesarios y el ajuste continuo del tipo de cambio para mantenerlo subvaluado, también tendrían por finalidad estimular la competitividad de los productos nacionales en los mercados externos. Otro de los caminos obligados para promover las exportaciones serían las negociaciones comerciales internacionales, que deberían expandir y garantizar el acceso a los nuevos mercados. Finalmente, como parte del esfuerzo para atraer las divisas suficientes, se contemplaba que se seguiría apoyando la industria maquiladora de las franjas fronterizas y zonas libres, para aprovechar mejor sus posibilidades de exportación.

2.5 EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

2.5.1 LOS AÑOS DE ALARMA

Los días de 1982 habían sido de turbulencia. La desfavorable coyuntura internacional de ese año dió término al aplazamiento de la corrección del desequilibrio externo de la economía mexicana. Así, conforme a la tradición de servirse de la restricción a las importaciones para hacer frente a las situaciones de escasez de divisas, se aceleró la reinstalación de permisos previos. Pero ni aún así pudo evitarse el estallido de la crisis de pagos, y luego de un período de devaluaciones encadenadas se implantó el control de cambio, estableciéndose desde ese entonces, dos tipos de cambio: libre y controlado.

Por la forma en que las autoridades financieras dividían -- las escasas divisas entre los importadores potenciales al tipo de cambio oficial, el control de cambios se erigió como una sujeción adicional de las importaciones.

Antes de que finalizara el año, el sistema de licencias ya cubría la totalidad de las fracciones arancelarias de la tarifa del impuesto general de importación (TIGI). A su vez, estas fracciones se clasificaban, sin equidad alguna, en un número grande de niveles arancelarios que iban de la tasa de exenta a una tasa máxima de 100 por ciento. Por su parte, el tipo de cambio cerraría el año con una enorme subvaluación del 50.4 por ciento.

En el ámbito macroeconómico los trastornos no eran menores,

desproporcionado déficit público, inflación desbordada y estancamiento económico. Para superar el desorden, la primera medida del gobierno entrante fue la puesta en marcha del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), aunque la aplicación cabal del programa de ajuste económico debió esperar hasta el siguiente año.

No es de sorprender que, dado lo anterior, en 1982 las importaciones decrecieran drásticamente, registrándose el primer superávit comercial en varias décadas. Sin embargo, quedaría por verse si la caída en las importaciones se debió al endurecimiento del régimen de las importaciones o más bien a la contracción de la demanda agregada y las continuas devaluaciones de la moneda nacional.

Como se sabe, el control restrictivo de las importaciones - estaba destinado a frenar las compras externas innecesarias, - en especial las de bienes de consumo suntuario. Mientras que el estancamiento económico afectaba principalmente la importación de bienes intermedios y de capital, con la inversión cayendo, no era mucho lo que la planta productiva demandaba del exterior. Por último, la devaluación del tipo de cambio encarecía los bienes de origen extranjero, castigando por igual a todas las importaciones.

Después de un agitado año, ninguna precaución juzgábase como de más y así, en 1983 no se produjeron cambios importantes en la regulación de las importaciones. Algunos consideraban - que la gran subvaluación del peso permitía cierto relajamiento en el control de las compras externas, pero las autoridades no

pensaban igual y extremaron su cautela.

Entre las modificaciones de ese año, el número de fracciones arancelarias se incrementó de 8 008 a 8 023, continuando - todas ellas sujetas al permiso previo. Por el lado de los niveles arancelarios hubo algunas simplificaciones, pues al eliminarse las tasas de 2, 70 y 80 por ciento el número de éstas se redujo de 16 a 13. Asimismo, la media arancelaria también disminuyó de 27.0 a 23.8 por ciento.

Algo más relevante, en 1983, lo constituyó la publicación - del Plan Nacional de Desarrollo (D.O., 2 de junio de 1983) que en su apartado de política de comercio exterior contenía el ya comentado dictamen de pena capital contra el proteccionismo.

Por otra parte, no obstante los avances logrados durante -- ese primer año de política contraccionista, el incremento en - los precios internos siguió siendo elevado y superó el deslizamiento cambiario, con lo que se registró una notable apreciación del tipo de cambio real. Al terminar el año, la subvaluación de la moneda había bajado a 28.25 por ciento, porcentaje que resultó suficiente, junto con otros factores --los nada importantes cambios del régimen de las importaciones y la caída en el PIB de - 5.3%--, para garantizar un saldo positivo, tanto en la balanza comercial como en la cuenta corriente, el segundo consecutivo y el primero respectivamente.

2.5.2 SE RELAJA EL CONTROL

Para 1984 fueron mayores las novedades en la estructura de - protección, aunque todavía no se vislumbraban las dimensiones -

de lo que vendría más adelante.

A lo largo del año se liberaron del requisito del permiso - previo 2,844 fracciones arancelarias que representaban el 35% del número de fracciones de la TIGI, y tenían una participación de 16% en el valor de las importaciones totales.

De las 2,844 fracciones liberadas, 2 032 tratábase de bienes intermedios, 781 de bienes de capital y sólo 31 de bienes de consumo. Este último tipo de bienes continuó así identificado como la clase de artículos cuyas importaciones eran las más inhibidas por el control cuantitativo. No ocurriendo lo mismo con los aranceles, pues mientras el grueso de los bienes de consumo de origen extranjero que entraron al país lo hicieron a través de la tasa exenta, las importaciones de bienes intermedios y de capital se vieron afectadas en buena medida por tasas del 10 por ciento.

En los niveles arancelarios, la adecuación continuó, pues al suprimirse las tasas de 15, 35 y 60 por ciento eran ya diez las tasas arancelarias que se conservaban vigentes. En cambio, la media arancelaria apenas varió de 23.8 a 23.3 por ciento.

En el campo de los precios oficiales las variaciones fueron aún menos perceptibles. El número de fracciones con precio -- oficial disminuyó de 1,353 a 1,348, pero la participación de las mismas en el valor total de las importaciones subió, respecto al año anterior de 4.4 a 4.7 por ciento.

El año en cuestión se caracterizó por una acelerada erosión de la subvaluación del peso. La moderación en el deslizamiento cambiario no había encontrado la correspondencia deseada en

CUADRO 15
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI
(NUMERO DE FRACCIONES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988			1989	1990 31-Enero
							Ene-Jun	Jul-Dic	Total		
TOTAL											
EXISTENTES	8,017	8,032	8,072	8,100	8,219	8,458	8,487	11,749	11,855	11,855	
Exentas	298	339	257	278	290	1,298	1,449	2,199	248	248	
Gravadas	7,710	7,694	7,806	7,823	7,916	7,167	7,073	9,733	11,500	11,500	
Prohibidas	9	9	9	9	13	13	15	17	17	17	
CONTROLADAS	8,008	8,023	8,219	839	838	329	285	324	309	243	
Exentas	298	339	236	85	99	124	117	114	34	30	
Gravadas	7,710	7,684	7,983	754	739	203	168	210	275	213	
LIBERADAS	0	0	2,854	7,252	7,368	8,118	8,187	11,600	11,529	11,595	
Exentas	0	0	21	143	191	1,172	1,332	2,085	214	218	
Gravadas	0	0	2,833	7,109	7,177	6,946	6,855	9,523	11,315	11,377	
IPART. RESPEC.											
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Exentas	3.7	4.2	3.2	2.8	3.5	15.3	17.1	18.4	2.1	2.1	
Gravadas	96.2	95.7	96.7	97.1	96.3	84.5	82.8	81.5	97.8	97.8	
Prohibidas	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	
IPART. RESPEC.											
CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Exentas	3.7	4.2	2.9	1.0	1.2	1.5	1.4	1.0	0.3	0.3	
Gravadas	96.2	95.7	97.1	99.0	98.8	98.5	98.6	99.0	99.7	99.7	
IPART. RESPEC.											
LIBERADAS	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Exentas	0.0	0.0	0.7	2.0	2.5	14.4	16.3	18.0	1.9	1.9	
Gravadas	0.0	0.0	99.3	98.0	97.5	85.6	83.7	82.0	98.1	98.1	

FUENTE: D.G.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-SECOMI.

(CUADRO 16)
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI
(MILLONES DE DOLARES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988		1989	1990 ¹
							ENE-JUN	JUL-DIC		
VALOR IMPORT.	14,437.0	7,630.3	10,046.6	11,403.5	9,456.2	9,343.1	6,252.9	6,327.7	11,660.1	11,660.1
Esentas	3,075.1	3,174.2	3,566.7	3,661.5	3,004.5	4,636.9	3,153.5	4,510.9	3,206.1	3,206.2
Gravadas	11,361.9	4,456.1	6,480.1	8,122.0	6,451.7	4,506.2	3,099.4	3,816.8	8,474.0	8,473.9
Prohibidas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CONTROLADAS	14,437.0	7,630.3	6,363.0	4,139.8	2,631.5	2,507.8	1,379.1	1,767.4	2,371.9	2,289.2
Esentas	3,075.1	3,174.2	N.D.	2,411.8	1,703.3	2,209.7	1,202.6	1,546.1	1,561.6	1,506.0
Gravadas	11,361.9	4,456.1	N.D.	1,728.0	928.2	298.1	176.5	221.3	810.3	781.2
LIBERADAS	0.0	0.0	1,663.6	7,463.7	6,824.7	6,835.3	4,873.8	6,560.3	9,306.2	9,390.9
Esentas	0.0	0.0	N.D.	1,269.7	1,301.2	2,627.2	1,950.9	2,466.8	1,644.5	1,648.2
Gravadas	0.0	0.0	N.D.	6,394.0	5,523.5	4,208.1	2,922.9	3,595.5	7,661.7	7,692.7
IPART. RESPEC.										
VALOR DE IMP.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Esentas	21.3	41.6	35.7	31.2	31.8	51.8	50.4	54.2	27.4	27.5
Gravadas	78.7	58.4	64.3	68.8	68.2	48.2	49.6	45.8	72.6	72.5
Prohibidas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
IPART. RESPEC.										
CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Esentas	21.3	41.6	N.D.	58.3	64.7	88.1	87.2	87.5	65.8	65.9
Gravadas	78.7	58.4	N.D.	41.7	35.3	11.9	12.8	12.5	34.2	34.1
LIBERADAS	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Esentas	0.0	0.0	N.D.	16.6	19.1	36.4	40.0	45.2	17.7	18.1
Gravadas	0.0	0.0	N.D.	83.4	80.9	63.6	60.0	54.8	82.3	81.9

¹ El valor corresponde al periodo enero-agosto de 1990

FUENTE: D.S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-SECOFI.

la efectividad de la política antinflacionaria. La inflación bajó, pero no en la proporción esperada. De esta manera, el margen de subvaluación del tipo de cambio cayó a 12.18% en diciembre de 1984, su nivel mínimo desde la implantación del control de cambios. Sin embargo, a pesar de la revaluación del peso, no se constató gran deterioro en las balanzas comercial y de pagos. El comportamiento positivo de las exportaciones de manufacturas compensó el incremento de las importaciones, estas últimas estimuladas por la apreciación del tipo de cambio real, el aflojamiento en la política restrictiva de las importaciones y cierta reactivación de la actividad económica.

Sin embargo, a dos años de la toma de posesión, y dado el poco apresuramiento de los hechos, la atención general seguía centrándose en los documentos oficiales que se emanaban, por lo menos en materia de política de comercio exterior.

2.5.3 EL PRONAFICE

Tocaba, en 1984, el turno al Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), el cual en sí no era más que la reafirmación de la determinación gubernamental de reorientar la estrategia económica del país hacia un pretendido cambio estructural. El PRONAFICE definía una nueva estrategia de industrialización nacional que implicaba un patrón de especialización del comercio exterior diferente al seguido por México por varias décadas. Muchas eran las metas fijadas y también muchas las ambigüedades, pero para los fines de este capítulo baste con retomar las especificaciones

contenidas en el programa, acerca de la política de racionalización de la protección.

De entrada negábase, con falta de sinceridad, que se fuera a acatar ciegamente determinada teoría o ideología del pasado. La política de racionalización de la protección, decía, desecha el dilema del proteccionismo absoluto o liberalismo a ultranza. El proteccionismo excesivo y permanente no puede ser la norma de política, porque trae consigo una industria sobreprotegida y poco eficiente. Por otro lado, la liberación súbita, lejos de acarrear una bonanza inmediata repercutiría contra la planta productiva nacional, dada la situación interna, el neoproteccionismo internacional y la contracción del comercio mundial.

"De aquí que la política adecuada es la de racionalizar la protección, esto es, de ajustar gradualmente los niveles de protección que permitan un proceso de importación selectiva y coadyuvar a una industrialización eficiente, más competitiva y fomentar las exportaciones. Es fundamental destacar que la protección en el corto plazo estará orientada por consideraciones de balanza de pagos y el combate a las prácticas especulativas. La de mediano y largo plazos estará guiada por la eficiencia de la planta productiva y por la sustitución selectiva de importaciones, de acuerdo con la disponibilidad de divisas." (68)

Llevando lo anterior al manejo de los instrumentos de protección, las cosas quedaban de la siguiente manera.

En el corto plazo, el sistema de protección se basaría en el permiso previo para preservar el equilibrio en la balanza -

68 Poder Ejecutivo Federal, Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, SECOFI, México, 1984, p. 120.

de pagos. Prosiguiendo con el esquema de ahorro de divisas, sólo se eliminaría el permiso previo en las importaciones de aquellos bienes intermedios y de capital que no se produjeran internamente y que resultaran indispensables a la planta productiva. Se agregaba que también, sin demora, debían ser combatidas las prácticas monopólicas, la especulación y los precios altos, que resultaron de la sobreprotección a la industria y al comercio. Para una mayor transparencia en la protección, habrían de sustituirse los permisos previos por aranceles en las ramas en que se detectaran las anomalías arriba señaladas. Nótese el conflicto de objetivos, una importante liberalización de las importaciones de bienes de consumo habría presionado fuertemente el equilibrio en la balanza de pagos, de ahí que no fuera mucha la seriedad con que se hablaba del supuesto manejo antinflacionario, en el corto plazo de la política comercial.

En el mediano plazo, el arancel se convertiría en el principal instrumento de la política de protección, manteniéndose el permiso previo en sectores estratégicos o sensibles por razones económicas o sociales, o cuando las condiciones de competencia internacional así lo exigieran. Como complemento necesario, se mantendría un tipo de cambio realista. Los niveles arancelarios se definirían sobre la base de la protección efectiva que se quisiera dar a cada rama, de acuerdo a las prioridades definidas en el programa.

En lo concerniente a los precios oficiales de importación, éstos serían revisados y actualizados permanentemente a partir

de los estadísticos declarados y de las cotizaciones internacionales vigentes, a fin de proteger adecuadamente a la industria nacional de la competencia desleal, sobre todo a medida que se fuera recortando la cobertura del permiso previo.

Sin embargo, en una de sus disposiciones el PRONAFICE advertía que la conducción de la política de comercio exterior estaría sujeta a las condiciones macroeconómicas prevaletientes, - tanto a nivel nacional como internacional, lo cual parecía ser una cláusula que de darse el caso, justificaría el posible incumplimiento de la liberalización programada. La evolución posterior de los acontecimientos desmentiría en lo fundamental este temor.

2.5.4 INICIA LA LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES

Volviendo a la secuencia del cambio, el año de 1985 es considerado el punto de partida del proceso de apertura comercial, limitándolo a la liberalización de las importaciones. Veamos porque.

Fue inesperada la celeridad con que en ese año se avanzó en la sustitución de permisos previos por aranceles, justo cuando las reservas del Banco de México volvían a verse presionadas. Se liberaron del control 4 408 fracciones arancelarias, la mayoría referentes a bienes intermedios y de capital, que sumadas a las ya liberadas, totalizaban 7 252 fracciones, las cuales representaban alrededor del 90% de la TIGI y el 64% del valor de las importaciones totales.

Lo que permaneció bajo control fueron determinados produc--

tos agropecuarios, petróleo y derivados, y la mayor parte de los bienes de consumo final, tales como alimentos, bebidas, --prendas de vestir, calzado, farmacéuticos, aparatos electrodomésticos y automóviles, entre otros.

Pese a lo reducido del número de fracciones arancelarias -- que quedaron sujetas a permiso previo §39) las mismas todavía -- abarcaban el 36% del valor de las importaciones. Pero, hay -- que reconocer que, aún sin contar lo que estaba por venir en -- los años subsecuentes, el adelanto en la liberalización era ex -- traordinario.

Como la sustitución de los permisos previos por aranceles -- no era con el objeto de derogar en forma inmediata la protec -- ción, sino de hacerla más transparente, casi la mitad de las -- fracciones liberadas fueron compensadas mediante incrementos -- en las correspondientes tasas arancelarias. El resultado fue un aumento en el promedio arancelario de 23.3 a 25.4 por ciento. Pero en función de que el desagravio de las fracciones só lo consistió en su reubicación hacia arriba, la estructura de los niveles arancelarios no cambió sensiblemente. Con excep -- ción de la tasa de 75%, las restantes tasas arancelarias conti -- nuaron vigentes, incluida la tasa máxima de 100%. Además, al -- reaparecer la tasa de 15% se cubrió la supresión de una y el -- número de niveles se mantuvo en 10.

En otro esfuerzo por resarcir, al menos parcialmente, la -- pérdida de protección que significaba la eliminación de los per -- misos previos, se le dió un mayor papel al sistema de precios -- oficiales. Simultáneamente a la reducción de las fracciones --

CUADRO 17
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR TIPO DE BIEN
(NUMERO DE FRACCIONES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1988			1988 1/		
						Enr-Jun	Jul-Ago	1988 1/	31-Enero		
TOTAL											
19. COMPLETO 2/	0,006	0,023	0,063	0,091	0,206	0,445	0,472	11,432	11,638	11,638	
19. INTERMEDIO	5,429	5,470	5,504	5,536	5,615	5,978	5,952	8,187	8,096	8,096	
19. CAPITAL	1,899	1,841	1,846	1,844	1,862	1,784	1,765	2,146	2,146	2,146	
CONTROLADAS	0,006	0,023	5,219	639	638	329	765	324	309	743	
19. COMPLETO	720	712	680	300	252	91	62	79	73	56	
19. INTERMEDIO	5,429	5,470	3,472	427	322	210	202	218	210	162	
19. CAPITAL	1,899	1,841	1,067	112	84	28	21	27	26	25	
LIBERADAS	0	0	2,844	7,252	7,566	8,116	8,187	11,608	11,529	11,595	
19. COMPLETO	0	0	31	409	477	862	673	1,470	1,475	1,492	
19. INTERMEDIO	0	0	2,882	5,109	5,292	5,718	5,758	7,949	7,886	7,938	
19. CAPITAL	0	0	761	1,734	1,796	1,736	1,764	2,169	2,168	2,169	
19. RESPEC.											
19. COMPLETO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
19. INTERMEDIO	9.0	8.9	8.8	8.8	8.9	8.7	8.7	13.0	13.1	13.1	
19. CAPITAL	67.6	68.2	66.3	66.4	66.4	70.2	70.2	66.6	66.4	66.4	
19. CAPITAL	23.2	22.9	22.9	22.8	22.7	21.1	21.1	18.4	18.5	18.5	
19. RESPEC.											
19. COMPLETO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
19. INTERMEDIO	9.0	8.9	13.0	95.6	39.5	27.7	21.8	24.4	23.6	23.0	
19. CAPITAL	67.6	68.2	64.5	50.9	50.5	63.8	70.9	67.2	68.0	66.7	
19. CAPITAL	23.2	22.9	20.4	13.3	10.0	8.5	7.4	8.2	8.4	10.2	
19. RESPEC.											
19. COMPLETO	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
19. INTERMEDIO	0.0	0.0	1.1	5.6	6.3	7.9	8.2	12.7	12.8	12.9	
19. CAPITAL	0.0	0.0	71.4	70.4	69.9	70.5	70.2	68.7	68.4	68.4	
19. CAPITAL	0.0	0.0	27.5	23.9	23.8	21.6	21.5	18.7	18.8	18.7	

1/ CORRESPONDE AL PERIODO ENERO-AGOSTO DE 1989.

2/ NO INCLUYE FRACCIONES PROHIBIDAS.

FUENTE: D.G.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-SECOFI.

CUADRO 18
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR TIPO DE BIEN
(MILLONES DE DOLARES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988			
							FNE/		1989 ¹	1990 ¹
							JUN	DIC		
VALOR IMPORT. 2										
FRAC. VIGENTES	14,437.0	7,630.3	10,046.8	11,803.5	9,456.2	9,283.0	4,255.1	4,207.7	11,000.0	11,000.0
18. CONSUMO	1,516.8	553.8	794.8	1,008.8	796.2	767.4	631.5	1,186.6	2,045.6	2,045.6
18. INTERMEDIOS	8,617.7	5,341.7	7,066.8	8,286.2	8,296.0	6,572.9	4,311.2	5,241.3	7,311.8	7,311.8
18. CAPITAL	4,502.5	1,734.8	2,185.4	2,508.7	2,362.0	2,002.7	1,310.4	1,679.0	2,322.6	2,322.7
CONTROLADAS										
FRAC. VIGENTES	14,437.0	7,630.3	8,363.0	4,139.8	2,631.5	2,507.8	1,379.1	1,767.4	3,371.8	2,289.2
18. CONSUMO	1,516.8	553.8	771.7	714.4	539.5	427.6	214.3	161.6	750.0	744.5
18. INTERMEDIOS	8,617.7	5,341.7	6,002.2	3,005.5	1,908.0	1,920.5	1,064.0	1,448.9	1,433.2	1,359.0
18. CAPITAL	4,502.5	1,734.8	1,609.0	419.9	184.0	159.7	100.8	156.9	168.6	184.7
LIBERADAS										
FRAC. VIGENTES	0.0	0.0	1,663.8	7,663.7	6,824.7	6,875.2	4,876.0	6,560.3	9,306.2	9,370.9
18. CONSUMO	0.0	0.0	22.9	294.2	254.7	339.6	417.2	1,025.0	1,295.6	1,300.1
18. INTERMEDIOS	0.0	0.0	1,064.5	5,200.7	4,390.0	4,652.4	3,247.2	3,792.4	5,678.6	5,952.6
18. CAPITAL	0.0	0.0	576.4	2,166.8	2,178.0	1,863.0	1,209.6	1,742.9	2,138.0	2,136.0
PART. RESPEC.										
VALOR IMPORT.										
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
18. CONSUMO	10.5	7.3	7.9	8.5	8.4	8.2	10.1	14.2	17.5	17.5
18. INTERMEDIOS	56.3	70.0	70.3	69.5	66.6	70.4	66.9	62.9	62.6	62.6
18. CAPITAL	31.2	22.7	21.8	21.9	25.0	21.4	21.0	22.8	19.9	19.9
PART. RESPEC.										
CONTROLADAS										
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
18. CONSUMO	10.5	7.3	9.2	17.3	20.5	17.1	15.5	9.1	31.6	32.6
18. INTERMEDIOS	56.3	70.0	71.6	72.6	72.5	76.6	77.2	67.0	60.4	59.4
18. CAPITAL	31.2	22.7	19.2	10.1	7.0	6.4	7.3	8.9	8.0	8.1
PART. RESPEC.										
LIBERADAS										
	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
18. CONSUMO	0.0	0.0	1.4	3.8	3.8	5.0	6.4	15.6	18.9	18.0
18. INTERMEDIOS	0.0	0.0	64.0	67.9	64.3	68.1	66.6	67.8	63.2	63.4
18. CAPITAL	0.0	0.0	34.6	29.3	31.9	27.0	24.8	26.6	22.9	22.6

1/ El valor correspondiente al período enero-agosto de 1989

2/ No incluye fracciones prohibidas

FUENTE: I.B.S.P.C.E. - Subsecretaría de Comercio Exterior. -SECOFI.

con precio oficial de 1,348 a 1,191, que asemejaba oponerse a lo antes afirmado, la incumbencia de dicho instrumento sobre el valor total de las importaciones se duplicó al pasar de 4.7 a 9.7 por ciento. La explicación a eso era que tras la obligada revisión en su establecimiento, los precios oficiales habían acabado concentrados en las fracciones que aludían a los bienes intermedios, los cuales constituyen el grueso de las importaciones nacionales.

La política cambiaria también fue participe de lo sucedido en 1985. A fin de evitar que como consecuencia del relajamiento en la restricción se produjera una inundación del mercado interno por mercancías extranjeras, hubo de restaurarse una importante subvaluación del tipo de cambio. El margen de subvaluación del peso se había ido esfumando al grado de que, en los primeros meses del año tratado, llegó a estar en alrededor del 5%. Luego de una devaluación acumulada para todo el año de 93%, y descontaba la inflación, el peso volvió a hallarse subvalorado en un porcentaje elevado (36.68%).

En verdad causaba asombro el apego de las acciones del gobierno a sus propias líneas de política establecidas. Fue entonces cuando una situación imprevista comenzó a complicar las cosas. Se había supuesto que las importaciones aumentarían, pero no que las exportaciones bajarían al mismo tiempo, provocando con ello un deterioro superior a lo esperado en las balanzas comercial y de pagos. Este embarazoso acontecer se convertía en una verdadera prueba al siguiente año y pondría en duda las posibilidades de proseguir con la liberalización.

"Las medidas de política comercial adoptadas en 1985 - significan un cambio cualitativo importante en el sistema de protección, ya que nunca antes una proporción tan grande de las importaciones totales había estado exenta del régimen de permisos como en la actualidad." (69)

Apreciando lo ya ocurrido en 1985, la templanza en el régimen de las importaciones, aunada a la devaluación de la moneda, denotaba un desempeño insólito de la política de comercio exterior mexicana. Por primera vez se tomaban serias medidas de liberalización comercial en momentos en que la situación de la balanza de pagos no era en absoluto confiable. La primogenitura de la ocasión se había completado con el reconocimiento tácito de que las restricciones a la importación no eran el instrumento más apropiado para mantener la balanza de pagos en -- equilibrio, concediéndosele al tipo de cambio el lugar que se merece a ese respecto. Estos cambios del proceder oficial significaron la renuncia *de facto* (pues la *de jure* aconteció antes) a la política comercial proteccionista, que había sustentado y sobrevivido al modelo de sustitución de importaciones. Más tarde se confirmaría como definitivo dicho abandono.

2.5.5 OTRA VEZ EL GATT

Para dar por concluido el examen de lo acontecido en 1985 - faltaría por atender un último suceso que también despertó el interés común, la decisión del gobierno mexicano de reiniciar las negociaciones tendientes a la incorporación de México al -

69 Gobierno de México, La Política de comercio exterior: Objetivos, instrumentos y acciones, documento, Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 8, agosto 1986, p. 738.

GATT. Esta era una cuestión de la que ya se había dado cierto aviso en el PND 1983-1988.

"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." (70)

Previamente al inicio de los contactos, el Senado de la República efectuó del 28 de octubre al 12 de noviembre una serie de consultas encaminadas supuestamente a recavar la opinión de los diversos sectores sociales, para posteriormente tomar una determinación.

En honor a la verdad, la pretendida consulta no pasó de ser una mera formalidad, pues la suerte estaba echada de antemano. Asimismo, no causa extrañeza que, en el desarrollo de la breve discusión, las más importantes organizaciones empresariales, - exceptuada la CANACINTRA, se alinearán junto a la posición oficial, favorable al ingreso del país al GATT.

Animados por la competitividad artificial que el tipo de -- cambio real subvaluado otorgaba a los productos nacionales, - los empresarios veían en el mercado internacional un escaparatte para la colocación de los excedentes de producción que resultaban de la contracción de la demanda interna.

70 Poder Ejecutivo Federal, PND 1983-1988, SPP, México, 1983, p. 323.

Así, la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO), el Consejo Coordinador Empresarial -- (CCE), y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) sumaron su voto en favor de la adhesión de México al consabido foro de negociaciones comerciales multilaterales.

La impaciencia oficial y de las grandes empresas no era compartida por otros sectores de la población. Además de la mencionada Cámara Nacional de la Industria de la Transformación -- (CANACINTRA), los principales círculos académicos y laborales del país expresaron sus preocupaciones relativas al detrimento de la soberanía nacional, al riesgo de quiebras generalizadas en la pequeña y mediana industria, y, por ende mayor desempleo, que podría implicar la suscripción del Acuerdo General para México. En el pasado, la oposición había sido decisiva para que fracasara una tentativa, pero todo cambió con rapidez, las condiciones, los dirigentes, la estrategia y a la sazón, los que impugnaban conservaron su derecho a voz, más no de voto.

Sin haberlo agotado, el Senado dió a conocer el 15 de noviembre las supuestas conclusiones del debate, en las que junto con varias observaciones autorizaba la iniciación de conversaciones con el GATT.

"Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno del orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que se considere oportuno, negociaciones con las Partes

Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT- con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo, en los términos que mejor convenga al interés nacional." (71)

Apenas transcurrida una semana de conocida la opinión del Senado, el 22 de noviembre el entonces presidente de la República encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones para la incorporación de México al GATT. El ordenamiento del titular del ejecutivo tenía de motivación que el país, como Parte Contratante del Acuerdo General, se favorecería de lo siguiente:

- Un mejor acceso de sus productos a los mercados internacionales.
- La disposición de un marco de salvaguardas y medidas para proteger sus intereses industriales y comerciales, y enfrentar situaciones críticas de balanza de pagos.
- Un instrumento más para la solución de diferencias y evitar acciones unilaterales.
- Participar activa y plenamente en mecanismos multilaterales de negociación.

"En esa virtud, y después de ponderar los diversos argumentos y opiniones sobre el tema, he considerado que existen razones fundamentadas por las que conviene al interés nacional iniciar los procedimientos tendientes a la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio." (72)

71 Opinión del Senado, documento, en México y el GATT, Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 12, diciembre 1985, p. 1194.

72 Instrucciones presidenciales, documento, en México y el GATT, Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 12, diciembre 1985, p. 1195.

Al equilar lo ocurrido, grande resultaba ser la trascendencia de 1985, pero la sucesión de los hechos todavía deparaba bastante.

A más de esto, 1986 no es menos crucial que el año que le precedió. Una desfavorable coyuntura internacional ("shock petrolero") puso a prueba la firmeza del proceso de liberalización comercial, sin embargo, no se dio marcha atrás. De esta suerte, lo dispuesto fue reafirmado y, lo iniciado, fue continuado o, en su caso, completado. Pasemos al detalle de lo efectuado en 1986.

2.5.6 EL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

Con un margen de acción notablemente restringido, la eliminación de los permisos previos continuó en forma pausada y sólo otras 316 fracciones arancelarias fueron liberadas. Así, de un total de 8 206 fracciones, estaban ya liberadas 7 568 -- (92.2%) a las que correspondía el 72.2 por ciento del valor de las importaciones; y seguían controladas 638 (7.8%) que cubrían el restante 27.8 por ciento de la suma de las importaciones. Habida cuenta de los problemas de balanza de pagos que se vivieron, la no reinstalación de los permisos fue más expresiva que el mezquino progreso en la derogación de los mismos, asentándose las bases para la segunda fase en la racionalización de la protección.

"La manera más adecuada para proseguir la política de racionalizar la protección y eliminar lo que se concede en la actualidad en forma excesiva a ciertos sectores, es poner en práctica un programa de desgravación arancelaria--

ria gradual que sea aplicable en todos los sectores y - que abra la posibilidad de tratarlos en forma diferen-- cial cuando así se justifique." (73)

Con arreglo, en los aranceles sí hubo una reforma importan-- te en 1986. Al principio del año se eliminó el nivel arancela-- rio de 100% y las fracciones correspondientes se conjuntaron - en el nivel de 50%. A finales de abril se llevó a cabo la pri-- mera ronda de un esquema calendarizado de desgravación arancela-- raria según el cual se reduciría la escala arancelaria de 0-50% de esas fechas a una de 0-30% hacia octubre de 1988. La prime-- ra ronda implicó la reducción de los siguientes niveles: el de 50% bajó a 45%, el de 40% a 37%, el de 30% a 27.5%, el de 25 a 22.5% y el de 20% a 17.5%. Además, los niveles de 5% y 15% -- fueron derogados y sus fracciones se conjuntaron en los nive-- les de exenta y 10%. El número de tasas aumentó de 10 a 11. Y todo junto dió lugar a una reducción del promedio arancelario de 25.4 a 22.6 por ciento.

En el mencionado programa de desgravación arancelaria se -- contemplaba la realización de cuatro etapas que distarían diez meses entre sí, a partir de una primera realizada el 30 de -- abril de 1986. De acuerdo al calendario, la escala arancela-- ria bajaría gradualmente de 0-50% a 0-45%, de 0-45% a 0-40%, - de 0-40% a 0-35%, y de 0-35% a 0-30%. Después de efectuada la última etapa (31 de octubre de 1988), la tasa máxima debería - ser de 30%, el arancel promedio de 17.3%, y el número de tasas

73"La política de comercio exterior: Objetivos, instrumentos y acciones", *Op. Cit.*, p. 739.

CUADRO 19
LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES
VALORES DE IMPORTACION DE LA ESTRUCTURA DE LA TIPI POR NIVELES ARANCELARIOS
(MILLONES DE DÓLARES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1988		1989 1/	1990 1/	
						ENE-Jun	Jul-Dic			
TOTAL VIGENTES 2/	14,437.0	7,630.3	10,046.8	11,603.5	9,456.2	9,343.1	8,252.4	8,327.7	11,663.0	11,680.1
Ex.	3,075.1	3,174.2	3,586.7	3,662.7	3,004.5	4,636.9	3,153.5	4,510.9	3,206.1	3,206.1
2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	1,458.1	793.4	1,135.3	1,487.2	0.0	1,487.6	845.8	692.0	179.4	179.4
10	5,312.6	2,653.7	4,279.7	3,269.7	3,586.2	613.6	565.5	858.0	4,556.1	4,556.1
15	216.6	0.0	0.0	0.0	0.0	1,452.2	1,003.9	1,096.3	1,460.6	1,460.6
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	18.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	1,741.3	296.0	231.1	129.8	6.6	742.8	689.7	1,171.5	1,775.8	1,775.8
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1,347.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	375.4	290.0	492.3	1,522.7	120.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	25.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	433.1	7.6	10.0	118.0	22.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	28.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	95.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	442.0	190.8	211.0	1,133.1	4.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	394.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	634.2	22.9	70.3	365.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	115.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	173.2	30.5	10.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	14.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	476.4	61.0	70.3	94.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO AL VALOR DE DP. TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ex.	21.3	41.6	35.7	31.2	31.8	51.8	50.4	54.2	27.4	27.4
2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	10.1	10.4	11.3	12.6	0.0	15.4	12.5	8.2	1.5	1.5
10	36.8	37.4	42.1	27.7	37.6	8.8	9.0	10.3	39.0	39.0
15	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	15.5	14.1	13.2	14.8	14.8
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	12.2	2.7	2.3	1.1	0.1	8.0	11.0	14.1	15.2	15.2
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	14.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	2.6	3.8	4.9	12.9	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	3.0	0.1	0.1	1.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	10.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
40	3.2	2.5	2.1	9.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	3.7	0.3	0.7	3.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	1.2	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	3.3	0.8	0.7	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

1/ El valor corresponde al periodo enero-agosto de 1989

2/ No incluye fracciones prohibidas

FUENTE: D.S.P. C.E. - Subsecretaría de Comercio Exterior. - SECOFI.

162

CUADRO 20
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR NIVELES ARANCELARIOS
(NUMERO DE FRACCIONES)

1	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988				1990
							Ene-Jun	Jul-Dic	1989	31-Enero	
TOTAL											
VIGENTES 1/	8,008	8,023	8,063	8,091	8,206	8,445	8,472	11,932	11,836	11,638	
Ex.	298	339	257	228	290	1,298	1,449	2,199	248	248	
2	5	9	0	0	0	0	0	0	0	0	
5	528	618	405	333	0	2,600	2,591	2,645	84	84	
10	2,732	3,512	3,954	3,182	3,512	623	866	1,470	5,872	5,672	
15	586	73	0	1	0	2,270	2,176	2,251	3,254	3,254	
17.5	0	0	0	0	31	0	0	0	0	0	
20	785	534	470	112	24	1,434	4,390	2,367	2,380	2,380	
22.5	0	0	0	0	1,270	0	0	0	0	0	
25	205	787	665	1,180	104	0	0	0	0	0	
27.5	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	
30	437	43	51	52	24	0	0	0	0	0	
35	119	24	0	0	0	0	0	0	0	0	
37	0	0	0	0	1,495	0	0	0	0	0	
40	537	1,100	1,061	1,663	9	0	0	0	0	0	
45	0	0	0	0	1,035	0	0	0	0	0	
50	773	322	456	949	0	0	0	0	0	0	
60	344	27	0	0	0	0	0	0	0	0	
70	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
75	228	266	183	0	0	0	0	0	0	0	
80	59	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
100	363	378	339	151	0	0	0	0	0	0	
1/ PART. RESPEC.											
IFRAC. VIGENT.100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Ex.	3.7	4.2	3.2	2.8	3.5	15.4	17.1	18.4	2.1	2.1	
2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
5	6.6	7.7	5.0	4.1	0.0	30.8	30.6	22.2	0.7	0.7	
10	34.1	43.8	49.0	39.3	42.8	9.7	10.2	12.3	49.6	49.6	
15	7.3	0.9	0.0	0.0	0.0	26.9	25.7	27.2	27.5	27.5	
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
20	9.8	6.7	5.8	1.4	0.3	17.2	16.4	19.8	20.1	20.1	
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	15.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
25	2.6	9.8	11.0	14.6	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
30	5.5	0.5	0.6	0.6	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
35	1.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
37	0.0	0.0	0.0	0.0	23.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
40	6.7	13.7	13.2	23.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
45	0.0	0.0	0.0	0.0	12.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
50	9.7	4.0	5.7	12.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
60	4.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
70	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
75	2.8	3.3	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
80	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
100	4.5	4.7	4.2	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

1/ No incluye fracciones prohibidas

5. Más adelante se verá que solamente las etapas primera y segunda llegaron a ejecutarse respetando, en lo fundamental, lo programado.

2.5.7 LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

En cuanto a legislación, destaca la publicación de la Ley -Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior - --Diario Oficial del 13 de enero de 1966--, mejor conocida como Ley de Comercio Exterior. En ella se dan facultades al Poder Ejecutivo Federal para: i) aumentar, disminuir, suprimir o crear cuotas arancelarias de las tarifas de exportación e importación; ii) establecer medidas de regulación o restricciones tales como permisos previos, cupos máximos de importaciones o exportaciones, cuotas compensatorias para sancionar prácticas desleales de comercio internacional, prohibición de importaciones o exportaciones y restricciones, en ciertas circunstancias, a la circulación o el tránsito por el territorio nacional de mercancías procedentes del exterior o con destino a éste.

De la Ley de Comercio Exterior mucho es lo que se desprende, pero para los propósitos de este capítulo, limitemos a tratar el establecimiento de un sistema *antidumping* mexicano que hizo caer en desuso el sistema de precios oficiales que hasta esos días había sido el instrumento utilizado para proteger la producción nacional de prácticas desleales en el comercio exterior.

PRACTICAS DESLEALES

En los artículos 7 al 19 de la Ley de Comercio Exterior que daron establecidas disposiciones específicas aplicables a las prácticas desleales de comercio internacional, conocidas como dumping, y subsidios a la exportación de mercancías. El dumping fue definido como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen o de procedencia, de manera directa o indirecta, estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente.

De manera general se estableció que cuando la autoridad administrativa (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) compruebe, de oficio o a petición de parte, la existencia de cualquiera de las prácticas desleales definidas en la Ley, procederá a determinar la cuota compensatoria que corresponda y que, en todo caso, deberá ser igual a la diferencia de precios en el caso de dumping o al monto de subsidio recibido.

Son dos los procedimientos para hacer frente a las prácticas desleales: el de oficio y el ordinario (a petición de parte). El primero deriva de una investigación que la autoridad inicia por sí misma, sin mediar denuncia. Mientras que para la determinación de cuotas que no se haga de oficio, es decir, para aquélla que sea precedida de una solicitud de los produc-

tores supuestamente afectados, se fija un procedimiento administrativo sobre investigación de prácticas desleales de comercio internacional que puede abarcar hasta un plazo de seis meses, al término del cual se dictará la resolución definitiva - que proceda.

En todos los casos --de oficio u ordinarios-- con base a un mecanismo conocido internacionalmente como "Prueba de Daño", - sólo se determinarán cuotas compensatorias cuando, además de - la existencia de las prácticas desleales previstas en la Ley, se demuestre fehacientemente, por quienes soliciten la aplicación de dichas cuotas, que a causa de la importación de mercancías, en tales condiciones, se causa o se amenaza causar daño a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento - de industrias.

Algunos de los elementos que la autoridad deberá considerar en la investigación que lleve a cabo sobre daño son: el volumen de las mercancías objeto de prácticas desleales de comercio internacional, los efectos sobre los precios internos de mercancías idénticas o similares y el efecto sobre los productores nacionales de las mismas mercancías.

Mientras que entre las condiciones y los supuestos que determinarán la suspensión de las cuotas compensatorias se encuentran los siguientes: cuando se modifiquen los precios de - las mercancías importadas eliminando el *dumping*; cuando se eliminan las causas que dan lugar a que el precio de las mercancías importadas resulte subsidiado o subvencionado; cuando los exportadores de las mercancías enviadas a México se obliguen.

21
LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LAS FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL
(NUMERO DE FRACCIONES)

NIVELES ARANCELARIOS	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL DE FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	1,342	1,191	960	61	0
5	0	2	0	0	0
10	12	29	7	14	0
15	0	0	0	9	0
17.5	0	0	3	0	0
20	13	22	10	18	0
22.5	0	0	160	0	0
25	74	179	13	0	0
27.5	0	0	5	0	0
30	8	11	1	0	0
37	0	0	499	0	0
40	289	529	0	0	0
45	0	0	262	0	0
50	436	385	0	0	0
75	180	0	0	0	0
100	336	34	0	0	0
PARTICIP. RESPECTO A FRACC. CON PRECIO OFICIAL	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
5	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
10	0.9	2.4	0.7	34.1	0.0
15	0.0	0.0	0.0	22.0	0.0
17.5	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0
20	1.0	1.8	1.0	43.9	0.0
22.5	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0
25	5.5	15.0	1.4	0.0	0.0
27.5	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0
30	0.6	0.9	0.1	0.0	0.0
37	0.0	0.0	52.0	0.0	0.0
40	21.4	44.4	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	27.3	0.0	0.0
50	32.3	32.3	0.0	0.0	0.0
75	13.4	0.0	0.0	0.0	0.0
100	24.9	2.9	0.0	0.0	0.0

NOTA: El 11 de enero de 1988 se publicó en el Diario Oficial, un Acuerdo mediante el cual se derogaron los precios oficiales.

FUENTE: D.S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-SECOFI

CUADRO 22
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
IMPORTACION DE LAS FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL
(MILLONES DE DOLARES)

NIVELES ARANCELARIOS	1985	1986	1987	1988
TOTAL DE FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	1072.8	643.7	49.5	0.0
5	1.4	0.0	0.0	0.0
10	146.6	10.4	31.6	0.0
15	0.0	0.0	9.6	0.0
17.5	0.0	3.3	0.0	0.0
20	71.6	2.1	6.3	0.0
22.5	0.0	216.2	9.9	0.0
25	306.4	26.0	0.0	0.0
27.5	0.0	7.0	0.0	0.0
30	22.4	0.2	0.0	0.0
37	0.0	272.2	0.0	0.0
40	308.7	0.0	0.0	0.0
45	0.0	146.3	0.0	0.0
50	145.2	0.0	0.0	0.0
75	0.0	0.0	0.0	0.0
100	70.3	0.0	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO A FRACC. CON PRECIO OFICIAL	100.0	100.0	100.0	0.0
5	0.1	0.0	0.0	0.0
10	13.7	1.5	63.8	0.0
15	0.0	0.0	19.4	0.0
17.5	0.0	0.5	0.0	0.0
20	6.7	0.3	16.8	0.0
22.5	0.0	31.6	0.0	0.0
25	28.6	3.8	0.0	0.0
27.5	0.0	1.0	0.0	0.0
30	2.1	0.0	0.0	0.0
37	0.0	39.8	0.0	0.0
40	28.8	0.0	0.0	0.0
45	0.0	21.4	0.0	0.0
50	13.5	0.0	0.0	0.0
75	0.0	0.0	0.0	0.0
100	6.6	0.0	0.0	0.0

FUENTE: D.S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-SECOFI

con la intervención de sus gobiernos, a limitar sus exportaciones a las cantidades que se convenga o cuando se adopten acciones cuyos efectos eliminen las prácticas desleales correspondientes.

Los pormenores legales y administrativos del sistema *antidumping* mexicano, no tocados en la Ley de Comercio Exterior, fueron precisados en el Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional publicado en ese mismo año de 1986 (D. O., 25 de noviembre).

La legislación erigida por México para la defensa contra el *dumping* resultaba compatible con las normas internacionalmente aceptadas, como las patrocinadas por el GATT. Aquí cabe señalar que, antes de expedir su Ley de Comercio Exterior en enero de 1986, México ya había solicitado formalmente su ingreso al Acuerdo General (en noviembre de 1985). Este hecho significó la aceptación implícita de la disciplina que ese organismo promueve, aunque el llamado Código *Antidumping* sería suscrito por el país hasta dos años después.

De este modo, en medio de una serie de acciones muy resueltas de política comercial, surgió el sistema *antidumping* mexicano como el complemento necesario del proceso de apertura comercial. Un sistema de esa naturaleza sólo tiene razón de ser en una economía abierta cuyo sector productivo se enfrenta más directamente a la competencia externa.

Luego del establecimiento de una estructura legal *antidumping*, el paso a seguir era iniciar el desmantelamiento del sistema de precios oficiales, prescrito como caduco.

Los precios oficiales,

"... se evaluarán en el segundo semestre de 1986 a la luz de los avances logrados en la aplicación del mecanismo de impuestos compensatorios, a fin de determinar la posibilidad de su desaparición gradual, en la medida en que se vaya aplicando este último sistema." (74)

Temporalmente, el sistema de precios oficiales seguiría en uso en tanto se constituyeran los bancos de datos y la infraestructura necesarios para poner en operación plena el nuevo mecanismo de impuestos compensatorios creado por la Ley de Comercio Exterior.

Ya en 1986 fueron abrogados 231 precios oficiales, y quedaron únicamente 960 fracciones arancelarias sujetas a dicho instrumento. Estas fracciones abarcaron el 7.2% de las importaciones totales.

2.5.8 LA DURA PRUEBA DEL "SHOCK" PETROLERO

Por otra parte, pasando el análisis de la difícil situación que planteó el "shock" petrolero de 1986. Por el mes de julio de ese año, el precio del crudo mexicano de exportación, que en medio de altibajos había ido descendiendo progresivamente desde que se desató la crisis en los precios al comienzo de los ochenta, cayó a su nivel más bajo de la década, registrando 8.6 dólares por barril en promedio. Los ingresos por exportaciones petroleras bajaron a menos de la mitad de lo estimado originalmente. La falta de previsión fue tal, que si las ex-

74 "La política de comercio exterior: Objetivos, instrumentos y acciones", Op. Cit., p. 740.

portaciones no petroleras no hubieran tenido un comportamiento tan positivo y las importaciones, en vez de disminuir hubieran mantenido el monto del año anterior como se había estimado, -- las dificultades en la balanza de pagos habrían sido igual de críticas a las de 1982.

Varios analistas temieron que los serios problemas financieros con el exterior, provocados por la dura caída en los precios del petróleo, tentarán al gobierno mexicano a desistir de la liberalización comercial aplazándola para días menos inciertos. Pero no fue así, las autoridades conocían ya una fórmula más efectiva que las restricciones al comercio exterior, y ésta era la devaluación de la moneda.

Con un tipo de cambio real subvaluado, la continua devaluación implicó una mayor subvaluación del peso, alcanzando ésta su nivel más alto del sexenio (69.56%), en diciembre de 1986. Junto con el control de cambios, el deslizamiento del peso permitió el ahorro de divisas, se encarecieron las importaciones al mismo tiempo que se estimularon las exportaciones. Además, 1986 era el primer año en que la fuga de capitales cambiaba de signo. Sin embargo, aún con todo, el superávit comercial fue de apenas 4 599 millones de dólares contra los 7 500-8 500 millones de dólares esperados, mientras que la balanza de pagos registró su primer déficit en los cuatro años transcurridos de ajuste económico. También hubo de acudir, una vez más, al FMI en busca de respaldo financiero. Justo en los momentos más apremiantes --22 de julio de 1986--, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a nombre del Gobierno Federal, envió otra -

Carta de Intención al FMI.

"Tomando en cuenta la dependencia de la economía mexicana respecto de las exportaciones petroleras y el grado de inestabilidad que actualmente afecta a los mercados petroleros, el Gobierno mexicano solicita el apoyo de la comunidad financiera internacional en la instrumentación de un mecanismo destinado a proteger temporalmente la economía de fluctuaciones drásticas en el precio del petróleo, facilitando un ajuste ordenado, y de esta manera impedir cambios bruscos en el patrón de asignación de recursos. ..." (75)

2.5.9 SE CONCRETA EL INGRESO DE MEXICO AL GATT

Para cerrar 1986, sólo nos resta hacer una exposición concisa de la conclusión del proceso de adhesión de México al GATT.

Recibido el comunicado de las autoridades mexicanas, el Director General del GATT dió a conocer a las Partes Contratantes la intención de México de iniciar negociaciones para su eventual ingreso al Acuerdo General.

El 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del GATT aprobó la creación del Grupo de Trabajo que analizaría la solicitud de adhesión de México al citado Acuerdo. El grupo de trabajo quedó integrado por todas las Partes Contratantes interesadas. Al aprobarse la creación del Grupo de Trabajo, el Gobierno mexicano presentó a la consideración de las Partes Contratantes un Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México. Este documento, que más tarde pasó a formar parte del Protocolo de Adhesión, hacía un recuento de los obje

75 Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Carta de Intención al FMI, documento, Comercio Exterior, Vol. 16, núm. 8, agosto 1986, p. 734.

tivos, instrumentos y acciones de México en materia de comercio exterior.

Retomando lo necesario, la estrategia de desarrollo persigue una reestructuración profunda del modelo de industrialización y del comercio exterior, de tal forma que sea capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer los requerimientos de la economía en su conjunto. Fundamentalmente, busca fortalecer las relaciones comerciales con el exterior; fomentar de manera más sostenida las exportaciones no petroleras; la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones así como elevar la contribución de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior, de acuerdo con las prioridades.

Siendo la conformación de un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior el propósito fundamental de la estrategia de cambio estructural. En el ámbito del comercio exterior, se pusieron en práctica cuatro políticas que inciden directamente sobre aquel: racionalización de la protección, fomento de las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres, y negociaciones comerciales multilaterales. En esta última se reconoce que ante las nuevas condiciones del mercado internacional, caracterizado por la proliferación de barreras y por la estrechez de los recursos financieros, se hace necesario contar con instrumentos legales y operativos que permitan elevar el nivel de las exportaciones.

"En este sentido México está dispuesto a revisar el marco multilateral del comercio y analizar las condiciones-

que producen el cambio; en esta revisión se asumirán -- oportuna y sensatamente las medidas que nos coloquen en condiciones competitivas en el mercado mundial." (76)

Como parte del proceso de adhesión de México al GATT, los miembros del Acuerdo General hicieron diferentes preguntas en relación con el Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior. Las respuestas de México quedaron consignadas en el documento del 4 de abril de 1986.

Con base en el Memorándum, las preguntas y las respuestas, el Grupo de Trabajo celebró deliberaciones minuciosas en las que intervinieron los representantes mexicanos, iniciándose así las negociaciones entre México y las Partes Contratantes interesadas.

Las negociaciones culminaron el 4 de julio de 1986, con la presentación del Informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México al GATT.

El punto álgido de las negociaciones había sido la posición de México ante los códigos de conducta del GATT. En principio, México se oponía a suscribir cualquiera de ellos, pero no pudiendo sostener su posición tuvo que ceder y aceptó adherirse a la mayoría de los códigos.

De acuerdo al informe del Grupo de Trabajo, México quedaba comprometido a continuar con la eliminación de los permisos -- previos; a cumplir con el programa de desgravación arancelaria; a iniciar el desmantelamiento del sistema de precios oficiales;

76 Gobierno de México, Memorándum sobre el Régimen de Comercio exterior de México, documento, Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 2, febrero 1986, p. 192.

a adoptar la nomenclatura del Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías en sustitución de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (Nomenclatura - Aduanera de Bruselas, NAB); y lo más disputado, a suscribir -- cinco de los seis códigos de conducta del GATT.

Los códigos a los que México estaba obligado a ser miembro eran los siguientes: Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, Código Antidumping revisado, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Código sobre Normas de Valoración Aduanera, y Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación. El único que no tenía que suscribir -- era el Código sobre Compras del Sector Público.

"El hecho de que México haya aceptado suscribir los códigos de conducta que se han señalado resultó factor muy importante que facilitó el proceso de adhesión de México al Acuerdo General, sin que dicho compromiso implique un costo interno." (77)

La elaboración del Protocolo de Adhesión todavía requirió -- otra negociación entre México como país candidato y las Partes Contratantes interesadas. El cuerpo de esta negociación lo -- constituyeron las concesiones arancelarias. Finalmente, el 17 de julio de 1986 fue presentado el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

"El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. -

77 Gabinete de Comercio Exterior, *El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*, 1986, p. 19.

También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea." (78)

Para el 24 de julio del renombrado año, dos tercios de los miembros del Acuerdo General ya habían votado a favor de la incorporación, y el 24 del mismo mes se formalizó la adhesión de México al GATT. Aunque, como los reglamentos lo establecen, - hasta un mes después, el 24 de agosto, México se convirtió en la noagésima segunda Parte Contratante.

A manera de corolario, el 11 de septiembre del consabido -- año el Senado de la República ratificó, sin objeciones, el Protocolo de Adhesión al GATT firmado por el gobierno mexicano y, como primera actividad, el titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial viajó a Punta del Este, Uruguay, para participar en la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, que iniciaría el 16 de septiembre.

Concluía así un proceso que, en el contexto interno, levantó mucha polémica.

2.5.10 LA LIBERALIZACION COMERCIAL COMO PARTE DEL ESFUERZO ANTINFLACIONARIO

Hasta antes de 1987, las autoridades mexicanas habían mantenido, al menos en apariencia, un manejo diligente de la política de comercio exterior. El desempeño observado en los primeros dos tercios del sexenio comprendió, dos años de rección comercial, para equilibrar la balanza de pagos; y el otro

78 Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre -- Aranceles Aduaneros y Comercio, documento, Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 10, octubre 1986, p. 877.

par de años de liberalización, con miras a elevar la eficiencia y competitividad de la industria nacional, condición indispensable en la conformación de un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior.

Pero luego de lo registrado en diciembre de 1987, mes en el que la política de comercio exterior se sumó decididamente a un programa de estabilización económica --Pacto de Solidaridad Económica--, el accionar del gobierno en la materia no resultaba ser tan cuidadoso, poniéndose en entredicho la gradualidad con que supuestamente se desarrollaba el proceso de liberalización comercial. Más que asemejar una racionalización de la --protección, pareció ser una apertura drástica e indiscriminada que, al realizarse sobre una estructura productiva desintegrada y fuertemente polarizada a nivel de ramas, sólo podría enfrentarse exitosamente por las empresas que contaran con los recursos humanos, tecnológicos y financieros necesarios para afrontar la competencia internacional.

Esta visto que, frente a la consolidación en 1987 de un repunte iniciado el año anterior en la inflación que la llevó a niveles históricos sin precedente, se aceleró notablemente el programa de liberalización comercial. Pero como fue que la renovada preocupación por la inflación agregó un nuevo elemento a la conducción de la política de comercio exterior. La lógica de las autoridades era esta, la exposición de los productores nacionales a la competencia externa tendría el efecto de moderar el alza en los precios internos. Aunque se objetaba que este argumento sólo es válido cuando los precios internos

son más altas que los externos es decir, en tiempos de sobrevaluación, en buena medida la continuación vigorosa del proceso de apertura se debe considerar a la luz de ese razonamiento.

En el transcurso de 1987 se removieron los permisos previos para 548 fracciones arancelarias, varias de ellas referentes a bienes de consumo tales como bebidas, medicinas, artículos de plástico, calzado, algunos equipos electrónicos, aparatos electrodomésticos y juguetes, entre otros. Se juzgó necesario, -- llevar a cabo aparte de lo ya efectuado en los bienes intermedios y de capital, una importante liberalización en los bienes de consumo para apoyar los esfuerzos por abatir la inflación, dejando solamente bajo control un núcleo duro de 329 fracciones (210 de bienes intermedios, 91 de consumo y 28 de capital) que, en contraste con la reducida proporción que representaban de la TIGI (3.8%) aún abarcaron el 28 por ciento del total de las importaciones, porcentaje similar al del año previo.

Con la derogación en ese año de 919 precios oficiales, la función de éstos pasó a ser marginal. Las 61 fracciones que se conservaron con precio oficial apenas constituyen el 0.5 -- por ciento de la TIGI e igual proporción de las importaciones totales. Los productos desligados de dicho instrumento fueron tabaco, hilos y telas textiles, calzados, pastas celulósicas y papel, algunos productos de madera, algunos químicos, hule, vidrio, diversos productos de metal y automóviles.

Lo verdaderamente inquietante ocurrió, sin embargo, en el terreno de los aranceles. En marzo de 1987 se llevó a cabo la segunda ronda del esquema de desgravación arancelaria, la cual

redujo la tasa máxima de 45 a 40 por ciento. La tercera ronda estaba prevista para diciembre de ese mismo año, pero en su lugar se realizó una reducción mucho más ambiciosa, que rebasó las rondas tres y cuatro en su conjunto. De hecho, en diciembre de 1987, las tasas arancelarias se redujeron a la mitad de su valor anterior, la de 40% a 20%, la de 20% a 10%, y la de 10% a 5%, lo cual situó la tasa máxima en 20% *ad valorem*, frente a las tasas máximas de 35% y 30% planeadas según el esquema original para ese diciembre y para octubre de 1988, respectivamente. En otro incumplimiento de lo programado, el número de niveles arancelarios se redujo a cinco, cuyas tasas ascendían de 20%, 15%, 10%, 5% y exenta, mismas que hasta la fecha siguen vigentes. En consecuencia, el promedio arancelario bajó de -- 22.6, a sólo 10.0 por ciento, este último porcentaje bastante inferior al 17.3 por ciento previsto para diez meses después.

Es interesante destacar que, después de la desgravación -- arancelaria de diciembre de 1987, la restrictividad del régimen arancelario mexicano era comparable a la de los principales países industrializados Estados Unidos, Canadá, Japón, y países de la CEE, con la ventaja de que no establecía discriminación, al menos de principio, entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

Junto con el pleno acatamiento, por parte de México, de los preceptos del GATT tradicional (o arancelario) se dieron, también, los primeros pasos, en 1987, para el alineamiento del -- país al nuevo GATT (no arancelario). Así, el 4 de diciembre -

de 1987 aparecieron en el Diario Oficial los decretos aprobatorios de la adhesión de México al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Código de Normas), al Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias (Código de Licencias), y al artículo VI del GATT (Código Antidumping); 17 días después se publicó el decreto que aprobó la agregación al artículo VII del GATT (Código de Valoración Aduanera).

En lo que toca a la política cambiaria, el seguimiento indicaba que las cosas no eran del todo satisfactorias. Aunque la relación entre los precios internos y los externos es bastante elástica, la brecha entre ellos, dada la subvaluación, no podía crecer indefinidamente. Los precios internacionales "jalaban" a los precios internos hacia arriba y la inflación había aumentado junto con la subvaluación.

Instaurado para evitar que, con el retiro de las restricciones al comercio exterior, la planta productiva quedara desprotegida, el tipo de cambio subvaluado cumplía con su cometido - pero al mismo tiempo alimentaba la inflación. Por lo que no es de sorprender que, con la mejora sustancial de la balanza de pagos, en los primeros once meses de 1987 el deslizamiento del peso se haya desacelerado por debajo de los niveles de inflación, reflejo de la prioridad que entonces se concedió al control de la inflación. Hasta noviembre de ese año la inflación acumulada era de 125.8 por ciento contra una devaluación acumulada en el mismo período de 90 por ciento. Sin embargo, en diciembre de 1987, como medida precautoria ante la mayor -- apertura, el tipo de cambio se devaluó en un 25.3% y se resta-

GRUPO 23

EVALUACION DE LA SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO
(1981 - 1987)

	TIPO DE CAMBIO (PESOS POR DOLAR)		INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (BASE 1970 = 100)		TIPO DE CAMBIO REAL [22.779(31)/100]	INDICE DE SUBVALUACION EN LOS TIPO DE CAMBIO	
	LIBRE (1)	CONTROLADO (2)	MEXICO (3)	E. U. A. (4)		LIBRE (11)/(12) x 100	CONTROLADO (13)/(14) x 100
1981							
I	23.74	---	178.90	134.30	30.22	(71.30)	---
II	26.46	---	180.30	137.60	31.07	(71.33)	---
IIII	25.20	---	197.20	141.50	31.98	(71.21)	---
IV	30.22	---	213.10	145.60	33.72	(72.23)	---
1982							
I	45.32	---	241.00	144.00	37.81	20.30	---
II	40.24	---	201.30	147.00	43.40	10.95	---
IIII	58.00	50.00	346.50	149.70	52.99	33.11	(4.92)
IV	140.30	96.40	423.00	150.10	64.15	(31.21)	50.40
1983							
I	140.65	100.10	519.10	150.00	70.63	89.86	37.99
II	140.30	120.00	397.70	151.90	89.40	66.20	34.24
IIII	149.29	131.97	671.70	153.70	99.29	50.46	32.91
IV	161.35	143.93	766.10	155.10	112.22	43.70	20.25
1984							
I	173.10	155.76	894.50	156.70	129.69	33.33	20.10
II	185.81	167.77	999.90	158.50	143.33	29.00	17.05
IIII	146.94	179.35	1,097.70	160.20	154.97	27.00	15.06
IV	209.56	192.56	1,219.40	161.40	171.65	22.00	12.10
1985							
I	226.31	200.90	1,417.10	162.00	190.25	14.15	5.37
II	245.42	220.81	1,532.00	164.00	211.05	15.86	7.64
IIII	370.50	305.10	1,721.67	165.50	236.25	36.76	29.09
IV	447.50	371.50	1,996.70	166.90	271.81	64.64	36.60
1986							
I	985.90	873.42	2,375.40	167.00	322.00	30.90	46.04
II	644.50	595.30	2,007.60	168.10	379.67	61.84	53.65
IIII	770.50	751.60	3,373.70	169.70	401.47	76.66	66.40
IV	915.00	923.00	4,100.40	171.40	504.34	68.07	69.56
1987							
I	1,121.25	1,120.40	5,076.00	175.50	664.71	60.60	60.56
II	1,340.75	1,347.35	4,365.70	175.90	622.22	64.04	63.07
IIII	1,566.00	1,563.60	7,934.10	176.40	1,021.90	53.24	53.81
IV	2,227.50	2,190.50	10,647.20	177.90	1,359.70	63.81	61.60
1988							
I	2,297.50	2,257.00	14,000.40	178.60	1,701.00	20.97	26.72
II	2,297.50	2,257.00	15,041.20	180.90	1,605.32	21.06	19.71
IIII	2,297.50	2,257.00	15,490.20	183.70	1,915.03	19.92	17.81
IV	2,297.50	2,257.00	16,147.30	184.00	1,905.21	15.73	13.64
1989							
I	2,307.50	2,320.00	16,940.00	187.00	2,009.23	15.94	14.51
II	2,470.50	2,456.00	17,630.90	189.00	2,112.90	17.30	14.24
IIII	2,569.50	2,547.00	18,169.40	190.60	2,165.00	10.64	17.00
IV	2,600.75	2,637.00	19,327.90	193.20	2,272.93	17.94	16.02

FUENTE: ELABORADO CON INFORMACION DE LA DIVISION DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL I.M.P.

1/ LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SE REFIEREN A SOBRESVALUACION Y, VICEVERSA, LAS CIFRAS POSITIVAS TRAHAN DE SOBRESVALUACION.

bleció un nivel de subvaluación similar al del inicio del año (68.68%).

Pero remarquemos lo sucedido en diciembre de 1987, cuando - la liberalización comercial se desvió hacia el apoyo de un programa antinflacionario. Como preludio, el 4 de diciembre se - eliminaron o redujeron los aranceles a las importaciones de -- cerca de 400 productos, cuyos precios habían crecido más que - la inflación en el año. Posteriormente, el 15 de diciembre, - justo el día en el que se firmó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), se decretó el aceleramiento en el calendario de -- desgravación arancelaria, afectando con ello 6 743 fracciones (el 80% de la TIGI). Todo en aras de frenar el avance en los precios internos.

La liberalización de las importaciones estaba prácticamente terminada. En cinco años (de diciembre de 1982 a diciembre de 1987), el promedio arancelario había descendido de 27.0% a -- 10.0%, fueron liberadas del permiso previo el 96% de las fracciones de la TIGI, se suprimieron el 97 por ciento de los precios oficiales, y el número de niveles arancelarios disminuyó de 16 a 5. En todo momento se mantuvo un tipo de cambio real subvaluado. Y además, el país ingresó al GATT y se comprometió a adherirse a 5 de los códigos de conducta promovidos por ese organismo.

"... Ahora, la industria nacional está protegida por un tipo de cambio adecuado, una estructura arancelaria racional en un marco legal actualizado y un aparato administrativo moderno que permite a los productores mexicanos defenderse de las prácticas desleales de comercio. Al ratificarse nuestra adhesión al GATT, se asegura la

continuidad del proceso de apertura comercial de nuestra economía." (79)

Gracias a que en ningún instante se permitió una reducción importante en la subvaluación del peso, la mayor apertura ejerció escasa presión sobre la balanza de pagos. El crecimiento de las importaciones (6.7%) fue con mucho superado por el de las exportaciones (29.4%). De esta forma, el superávit comercial recobró el nivel de 1985 y la balanza de pagos volvió a ser superavitaria.

De principio a fin la política económica de 1988 estuvo gobernada por el objetivo de controlar la inflación, y con ese ánimo fue precisamente bajo el que se dieron los últimos retoques al proceso de liberalización comercial.

Durante la primera mitad de 1988 se prosiguió con la pauta establecida en el año anterior. Se aplicaron reducciones arancelarias de manera selectiva a productos cuyos precios crecían más que el promedio, tales como carne de res, papel, productos de papel, productos de vidrio y otros. La eliminación del per miso previo para 71 fracciones, entre ellas 31 referidas a bienes de consumo, también debe valorarse como parte de la política antinflacionaria.

Dado que las fracciones de los productos infractores, entendiéndose aquellos cuyos precios aumentaban más que el promedio, eran removidas hacia abajo, para el 30 de junio de 1988 el promedio arancelario había disminuido a 9.7 por ciento.

79 Miguel de la Madrid Hurtado, Quinto Informe de Gobierno, documento, en *Comercio Exterior*, Vol. 37, núm. 9, septiembre 1987, p. 708.

Decretada en enero de 1988 la supresión definitiva del precio oficial --D. O., enero 11 de 1988-- es un hecho que merece mención aparte, no tanto por el alcance de la disposición, ya que sólo restaban 41 precios oficiales, sino porque con ello se cerraba un capítulo importante de la otrora política comercial proteccionista de México. Tras cuarenta años de presencia, el precio oficial desapareció de la escena nacional. En esas fechas se juzgó que ya era suficiente la operatividad del nuevo sistema *antidumping* mexicano.

También en ese primer semestre de 1988 culminó el proceso de incorporación de México al nuevo GATT, con la publicación de los decretos de promulgación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (D.O., 20 de abril de 1988), del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación (D.O., 21 de abril de 1988), del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (D.O., 21 de abril de 1988) y del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (D.O., 25 de abril de 1988).

Al 30 de junio de 1988 el número de fracciones de la TIGI era de 8 472, de las cuales 8 187 (96.6%) estaban liberadas del permiso previo y 285 (3.4%) seguían sujetas a dicho instrumento. Las fracciones sin permiso previo amparaban el 78 por ciento de las importaciones totales, mientras que el otro 22 por ciento de las compras externas se realizaban a través de las fracciones con permiso previo.

125

CUADRO 24
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
TOTAL DE FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL
(NUMERO DE FRACCIONES)

	1984	1985	1986	1987	1988 2/
FRACCIONES VIGENTES 1/	8,063	8,091	8,706	8,445	11,949
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	1,348	1,191	960	61	0
CONTROLADAS	1,370	96	21	0	0
LIBERADAS	28	1095	939	61	0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	6,715	6,900	7,746	8,404	0
PARTICIP. RESPECTO AL TOTAL DE FRAC. VIGENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	16.7	14.7	11.7	0.5	0.0
CONTROLADAS	16.4	1.2	0.3	0.0	0.0
LIBERADAS	0.3	13.5	11.4	0.5	0.0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	83.3	85.3	88.3	99.5	0.0
VALOR DE IMPORTACION FRACCIONES VIGENTES	N.D	11809.5	9456.2	9348.1	6327.7
VALOR DE IMP. DE FRAC. CON PRECIO OFICIAL	N.D	1072.8	683.7	49.5	0.0
CONTROLADAS	N.D	189.3	49.1	49.5	0.0
LIBERADAS	N.D	883.5	634.6	0.0	0.0
VALOR DE IMP. DE FRAC. SIN PRECIO OFICIAL	N.D	10730.7	8772.5	9293.6	6327.7
PARTICIP. RESPECTO AL VALOR DE IMP. DE LAS FRACC. VIGENTES	N.D	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	N.D	9.1	7.2	0.5	0.0
CONTROLADAS	N.D	1.6	0.5	0.5	0.0
LIBERADAS	N.D	7.5	6.7	0.0	0.0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	N.D	90.9	92.8	99.5	100.0

1/ No incluye fracciones prohibidas

2/ El valor de importacion se refiere al periodo julio-diciembre

FUENTE: B.S.P.C.E.-Subsecretaria de Comercio Exterior.-BECOFI

CUADRO 25
LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES
TOTAL DE FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL POR TIPO DE BIEN
(NÚMERO DE FRACCIONES)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968 2/
FRACCIONES VIGENTES 1/	8,023	8,063	8,091	8,206	8,446	11,949
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	1,353	1,348	1,191	960	81	0
B. CONSUMO	471	469	133	64	5	0
B. INTERMEDIOS	634	627	634	734	27	0
B. CAPITAL	248	252	224	162	9	0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	6,670	6,715	6,900	7,246	8,404	11,949
PARTICIP. RESPECTO AL TOTAL DE FRAC. VIGENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	16.9	16.7	14.7	11.7	0.5	0.0
B. CONSUMO	5.9	5.8	1.6	0.8	0.1	0.0
B. INTERMEDIOS	7.9	7.8	10.3	8.9	0.3	0.0
B. CAPITAL	3.1	3.1	2.8	1.9	0.1	0.0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	83.1	83.3	85.3	88.3	99.5	100.0
VALOR DE IMPORTACION FRACCIONES VIGENTES	7,620.3	10,046.6	11,803.5	9,456.2	9,343.1	8,327.7
VALOR DE IMP. DE FRAC. CON PRECIO OFICIAL	333.5	473.2	1,142.8	663.7	49.5	0.0
B. CONSUMO	126.4	70.4	102.1	99.0	4.0	0.0
B. INTERMEDIOS	115.4	313.9	777.7	492.0	41.5	0.0
B. CAPITAL	91.7	68.9	263.0	132.7	4.0	0.0
VALOR DE IMP. DE FRAC. SIN PRECIO OFICIAL	7,286.8	9,573.4	10,660.7	8,792.5	9,293.6	8,327.7
PARTICIP. RESPECTO AL VALOR DE IMP. DE LAS FRAC. VIGENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	4.4	4.7	9.7	7.2	0.5	0.0
B. CONSUMO	1.7	0.7	0.9	0.6	0.0	0.0
B. INTERMEDIOS	1.5	3.1	6.8	5.2	0.4	0.0
B. CAPITAL						
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	95.6	95.3	90.3	92.8	99.5	100.0

1/ No incluye fracciones prohibidas

2/ El valor de importación se refiere al periodo julio-diciembre

FUENTE: S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio exterior.-SECOFI

Para todo el año los niveles arancelarios no sufrieron modificación alguna en su número o proporción.

2.5.11 LA ADOPCION DE LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO

Cumpliendo con otro de los compromisos contraídos por el país al entrar al GATT, el 1 de julio de 1988 entró en vigencia una nueva estructura arancelaria acorde a la nomenclatura del Sistema Armonizado. Previamente se habían dictado las disposiciones legales para tal resulta. En efecto, el 12 de febrero de 1988 se publicó en el D.O. la Ley del Impuesto General de Importación que se puso en vigor el 1 de julio y que abrogó la anterior Ley del Impuesto General de Importación (D. O., 27 de diciembre de 1974), así como sus reformas. La medida implicó que se abandonaba la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y, que, en adelante, la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) quedaba estructurada con arreglo a la nomenclatura del Sistema Armonizado. Igual adaptación sufrió la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE), pero no es el caso abordar eso aquí.

En virtud del cambio de nomenclatura, el número de fracciones de la TIGI se incrementó grandemente. Para fines de 1988 eran 11 932 las fracciones arancelarias (3,460 más que en junio de ese año), de las cuales 11 608 (97.3%) se trataban de fracciones liberadas del permiso previo y 324 (2.7%) continuaban controladas. Sin embargo, la acrecentada disparidad entre el número de fracciones liberadas y el de las controladas re-

percutió poco en la participación de ambas en el total de las importaciones, 79 por ciento de las primeras contra 21 por ciento de las segundas. Asimismo, hubo cierto reacomodo de las -- fracciones arancelarias en los niveles arancelarios, por lo -- que la media arancelaria terminó en 10.4%.

2.5.12 LA LIBERALIZACION SE HACE EFECTIVA AL DESAPARECER SU COBERTURA CAMBIARIA

Por supuesto que la política cambiaria también tuvo su parte en el programa antinflacionario de 1988. En la primera etapa del PSE (enero-febrero de 1988) se mantuvo un tipo de cambio flexible, pero a partir de la segunda etapa, marzo de 1988, se consideró no sólo conveniente, sino imprescindible el congelamiento del tipo de cambio para poder avanzar sólidamente en el abatimiento de la inflación.

Para revertir el perverso funcionamiento inercial de la inflación era necesario anular todas las posibles fuentes generadoras de expectativas inflacionarias, así los precios y tarifas públicas se congelaron después de un incremento; las tasas de interés se movieron hacia la baja; los precios y tarifas -- privadas se congelaron parcialmente; y, finalmente, el tipo de cambio fue congelado. Decíase entonces que se trataba de un -- programa de ajuste heterodoxo.

En su papel de ancla de la inflación, el tipo de cambio fue perdiendo su nivel de subvaluación. Al finalizar el año la -- subvaluación del peso frente al dólar era de sólo 13.69 por -- ciento.

Con el tipo de cambio fijo comenzó a producirse, aunque en escala limitada, la inundación del mercado interno por mercancías extranjeras. La razón era que la moneda nacional se apreciaba rápidamente y los productos extranjeros no resultaban ya tan caros. Además, se aprovechaba la poca restrictividad del régimen de las importaciones. Las importaciones totales crecieron en un 54.6% con relación al año anterior, destacando el enorme incremento en las importaciones de bienes de consumo -- (150.3%).

A la pérdida de competitividad del peso también es atribuible en cierta medida el desaceleramiento en el dinamismo de -- las exportaciones. Aunque las exportaciones de manufacturas -- crecieron en un 24%, el estancamiento de los demás rubros y -- otra baja en los precios del petróleo determinaron que, en 1988, las ventas externas totales cayeran 0.4 por ciento respecto a 1987.

El superávit comercial se contrajo notablemente y en la balanza de pagos resurgió el déficit, pero no fueron éstas las -- únicas cuentas que se pagaron por el congelamiento del tipo de cambio. Las reservas internacionales del país cayeron en alre -- dador de 5 500 millones de dólares.

En otro orden, no podía faltar el balance final de las auto -- ridades. En septiembre de 1988, al comparecer por sexta oca -- sión, el gobierno informó sobre los adelantos de la liberaliza -- ción comercial. El 96 por ciento de las importaciones se ha -- llaba libre del requisito del permiso previo y los aranceles -- aplicables se encontraban entre cero y 20 por ciento.

"... Los avances señalados no significaron una apertura indiscriminada, ya que la estructura arancelaria vigente ha sido escalonada en función del grado de elaboración - de los bienes y de la estrategia de desarrollo industrial. Este proceso de liberalización comercial, favoreció la - adquisición de insumos importados y de bienes finales en beneficio del aparato productivo y de los consumidores, combatiéndose las prácticas monopólicas y las presiones inflacionarias sin cancelar la protección de las ramas - que así lo requirieran." (80)

Lo cierto es que el desvío en la corrección de los desajustes estructurales hacia la solución de problemas inmediatos --primero el equilibrio en la balanza de pagos y luego el control de la inflación--, le restó considerable credibilidad al proceso de liberalización comercial. La variedad de criterios involucrados en el desarrollo de la apertura indudablemente --afectó en forma negativa la eficacia del proceso.

2.5.13 CAMBIO DE ADMINISTRACION Y CONTINUIDAD EN LA POLITICA ECONOMICA

Ya entrados en las ceremonias, en diciembre de 1988 la administración actual (1989-1994) asumió el poder. Sin embargo, a diferencia de seis años atrás, esta vez los nombres cambiaron pero no las ideas. La retórica es la misma. Solo que ahora - en el discurso oficial la frase de cambio estructural cede espacios a otro verbalismo redundante, la modernización económica. Respecto a la política de comercio exterior se advierte - que no variará, sino que por el contrario se consolidará lo --

80 Miguel de la Madrid Hurtado, Sexto Informe de Gobierno, suplemento especial, la Jornada (México, D. F.), 2 de septiembre 1988, p. XI.

dispuesto en los años anteriores.

"... La consolidación de la apertura comercial promoverá una asignación eficiente de los recursos económicos y fomentará las exportaciones no petroleras..." (81)

A decir de las nuevas autoridades la política económica para 1989 sería de transición. El crecimiento no habría de precipitarse. Primero se consolidaría la estabilidad en los precios. Se mantendría un control muy severo y estricto de las finanzas públicas y se profundizaría en el cambio estructural. Se pondría énfasis especial en la negociación de la deuda externa. Y entonces, cuando se hubiera reducido la transferencia de recursos al exterior, México entraría al crecimiento -- con estabilidad.

Que mejor muestra de la voluntad del nuevo gobierno de continuar las políticas de su predecesor, que lo expresado en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. En dicho documento, -- que viene a representar el segundo de la serie, son definidos los siguientes objetivos nacionales:

- I. La defensa de la soberanía y la promoción de los intereses de México en el mundo;
- II. La ampliación de la vida democrática;
- III. La recuperación económica con estabilidad de precios;
- IV. El mejoramiento productivo del nivel de vida de la población.

Conocidos los objetivos se planteó que la estrategia gene--

81) Presidencia de la República, La política económica para 1989, documento, Comercio Exterior, Vol. 39, núm. 1, enero 1989, p. 67.

ral para alcanzar estos objetivos de soberanía, democracia, -- crecimiento y bienestar, es la modernización nacional. Sin embargo, para cada objetivo, también, son precisadas líneas de estrategia particulares.

"Enfrentar el reto de la modernización es ajustarse al cambio para aprovechar con actitud abierta sus oportunidades, sin refugiarse en estrategias del pasado que ya no responden a la nueva realidad. A este reto la mayoría de los países responden con avances estructurales que les permitan participar provechosamente en el cada vez más competitivo y cambiante mundo de hoy. Con las medidas ya adoptadas y con la estrategia de modernización de este Plan, México busca incorporarse plenamente a este movimiento." (82)

La estrategia económica del Plan, entiéndase tercer objetivo nacional, define dos metas prioritarias: alcanzar una tasa de crecimiento cercana al seis por ciento anual y consolidar la estabilidad, hasta reducir el ritmo anual de aumento de los precios a un nivel comparable con el de los principales socios comerciales de México.

Las tres líneas de estrategia para la política económica general son: la estabilización continua de la economía; la ampliación de recursos para la inversión productiva y la modernización económica. La primera se refiere a la estabilidad de precios no como un propósito que, una vez alcanzado, se sostiene por sí mismo, sino como un objetivo que requiere de esfuerzos permanentes. En cuanto a la necesidad de recursos, se busca más que una cifra fija, la ampliación continua de su disponibilidad para asegurar el crecimiento económico sostenido. La mo

modernización es un proceso que no admite interrupción. Exige adaptar las estructuras económicas a las cambiantes condiciones por las que atraviesa el país y a las tendencias de la economía mundial.

Sin tener a menos las dos primeras como ejes en la tercera línea de estrategia, o sea, la modernización económica, ya que es donde se incluyó el apartado correspondiente al comercio exterior. Efectivamente, entre las muchas líneas de política de la modernización económica, una de ellas establece que se avanzará hacia una participación más eficiente en la economía mundial, con un mejor aprovechamiento de las ventajas relativas del aparato productivo nacional.

"... La apertura de la economía a la competencia externa es irreversible. El empresario mexicano deberá aprovechar las oportunidades de la apertura y la modernización; su éxito dependerá de la productividad y de la capacidad para organizar la producción y el comercio." (83)

Al continuar, el Plan señala que los objetivos que se considerarán en la ejecución de la política de comercio exterior serán: fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias; proseguir con la eliminación de las distorsiones originadas por restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el servirse de recursos externos contribuyan a los fines de la política comercial de México.

Entre las acciones de política que se fijaron para el cumplimiento de los objetivos antes mencionados, destacan las siguientes: alentar la inversión privada, nacional y extranjera; propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional; promover la industria maquiladora de exportación; promover las exportaciones mediante instrumentos compatibles con el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); avanzar, en lo posible, en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles y en la disminución de la dispersión arancelaria; fortalecer la competitividad del país mediante la desregulación de sectores clave para la exportación; asegurar una canalización suficiente de crédito para los exportadores, bajo condiciones similares a las que reciben los exportadores de otros países; aprovechar todas las ventajas que existen en el GATT; y negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos por parte de los productos mexicanos.

Esta reseña del PND 1989-1994 dista de ser completa, pero es indicativa del compromiso formal de las autoridades que garantiza, para la fortuna de unos y la desfortuna de otros (estos últimos quizá la mayoría), que en los próximos años no ocurrirán cambios sustanciales en la política económica --dentro de ella la comercial-- del país, o como coloquialmente se dice, habrá más de lo mismo.

2.5.14 LOS ULTIMOS RETOQUES A LA LIBERALIZACION

Pero veamos lo que se verificó en el primer año del actual.

125

CUADRO 26
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA YIGI
PRINCIPALES INDICADORES ARANCELARIOS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988		1990 1/	
							Ene-Jun	Jul-Dic	1/	31-Enero
TOTAL DE FRACCIONES 2/	8,008	8,023	8,063	8,091	8,206	8,445	8,472	11,932	11838	11838
MEDIA ARANCELARIA	27.0	23.8	23.3	25.4	22.6	10.0	9.7	10.4	13.1	13.1
DISPERSION ARANCELARIA	24.8	23.8	22.5	18.8	14.1	6.8	6.9	7.1	6.4	6.4
ARANCEL PONDERADO	16.4	8.0	8.5	13.3	13.1	5.6	6.2	6.2	9.5	9.5
DISPERSION PONDERADA	21.1	12.7	11.9	10.1	13.2	6.9	7.4	7.7	6.9	6.9
NUMERO DE TAGAS	16	13	10	10	11	5	5	5	5	5

1/ El arancel y la dispersion ponderada de calcularon con cifras enero-agosto de 1989

2/ No incluye fracciones prohibidas

FUENTE: D.G.P.C.E.-Subsecretaria de Comercio Exterior.-SECOFI

gobierno, que a la vez es el último año de nuestro estudio. En 1989, el número de fracciones de la TIGI se redujo de 11 932 a 11 838, de las cuales 11 529 (97.4%) fueron fracciones liberadas del permiso previo y 309 (2.6%) siguieron sujetas al control cuantitativo. De acuerdo con información parcial al mes de agosto de 1989, el 79.7 por ciento de las importaciones se había realizado a través de las fracciones liberadas. Lo que significa que aproximadamente la quinta parte de las importaciones, el 20.3% para ser precisos, seguía cubriendo el requisito del permiso previo.

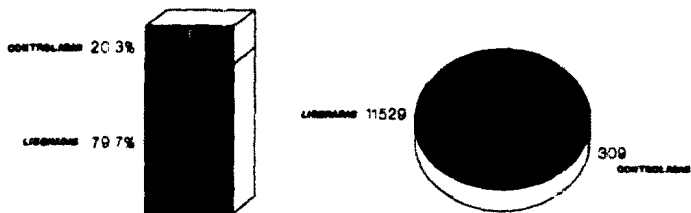
Las 309 fracciones controladas abarcaban productos agropecuarios y forestales (87), petróleo y derivados (16), industria automotriz (25), regla 8a. (41), equipo de cómputo (7), -farmacéuticos (75), papel periódico (5), estratégicos para la seguridad nacional (27), nocivos para la salud (10), suntuarios (14), prendas de vestir (1), material y equipo usado (1).

Para restablecer en parte la protección perdida por la planta productiva del país, recuerdese que el año anterior el tipo de cambio real se había apreciado fuertemente, alrededor de - 4 500 fracciones (38%) se removieron de los niveles arancelarios de exenta y 5% hacia la tasa de 10%, principalmente, y de 15% y 20% en algunos casos. Esto acarreó que la media arancelaria se incrementará de 10.4% a 13.1%, al mismo tiempo que se redujo la dispersión arancelaria de 7.1% a 4.4%.

A estas alturas la temida inundación del mercado interno por mercancías extranjeras era ya una irritante realidad. Aparatos receptores de televisión y radio, relojes, cámaras fotográ

GRAFICA 2

LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES (AVANCE HASTA 1989)



COMO PROPORCION DEL VALOR TOTAL
DE LAS IMPORTACIONES TOTALES

EN NUMERO DE FRACCIONES DE LA TIGI

ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS DE LOS
CENSOSES 15 y 16

ficas, prendas de vestir, juguetes, cosméticos y perfumes, máquinas de escribir, y una infinidad de productos, todos de procedencia extranjera, comenzaban a desplazar a los productos nacionales. En sólo dos años, de 1987 a 1989, la importación de bienes de consumo se multiplicó por 4.5 veces al pasar de 767.6 millones de dólares a 3,498.6 millones de dólares. Este era, pues, uno de los costos pagados por el abatimiento de la inflación a 19.7% en 1989.

La balanza comercial se deterioró al grado de que en 1989 -arrojó su primer déficit en siete años. El último déficit comercial databa desde 1981. Y aunque el desfavorable saldo comercial era de proporciones reducidas, apenas 644.8 millones de dólares, el dinamismo de las importaciones y la pérdida de vigor en las exportaciones dejaban entrever que el desbalance del comercio exterior se agrandaría rápidamente en los siguientes años. Este potencial riesgo era reconocido por las autoridades pero aseguraban que la situación no escaparía de su control.

Nos resta tratar la política cambiaria de 1989. El tipo de cambio fijo fue abandonado y en su lugar se implantó un deslizamiento diario de un peso en la paridad cambiaria de la moneda nacional frente al dólar. Al final, aunque la devaluación acumulada del peso (16.8%) fue inferior a la inflación anual (19.7%), la subvaluación del tipo de cambio real aumentó de --13.69% a 16.02%, la explicación a esto la encontramos en la inflación estadounidense de ese año.

CAPITULO TERCERO

Estos tres nombres están asociados con tres actitudes hacia el sistema capitalista. Marx representa el socialismo revolucionario, Marshall la defensa condescendiente del capitalismo, y Keynes la defensa desencantada del capitalismo. Marx trata de precipitar su caída. Marshall trata de hacerlo aceptable mostrándolo bajo una luz agradable. Keynes trata de encontrar en que aspectos ha estado equivocado, con objeto de aconsejar los medios que lo salven de destruirse a sí mismo.

Resumir en unas cuantas palabras toda la compleja estructura de ideas significa necesariamente falsificar, por exceso de simplificación, pero en la medida en que reconocemos el peligro puede ser legítimo dejar sentado, en una forma cruda, el contraste esencial entre las teorías económicas que sirven de base a estos tres puntos de vista.

[...]

El peso de la propaganda de Marx radica en que el capitalismo es pernicioso y debe destruirse; la de Marshall en que es beneficioso y debe conservarse; la de Keynes en que podía haber sido más o menos tolerable si la gente tuviera sentido común.

Cada uno de ellos trata de justificar un particular punto de vista del sistema y de esa manera le está haciendo propaganda. Pero cada uno tiene la suficiente confianza en su propio punto de vista para creer que la verdad lo justificará, y cada uno trata de dar un enfoque genuinamente científico a los problemas económicos. Ellos no pueden remediar ser propagandistas, pero son científicos también. Para aprender de ellos, primero tenemos que ver hacia donde se dirigen. Luego podemos hacer uso de sus conceptos como científicos, mientras nos reservamos el derecho de tener nuestra propia opinión sobre cuestiones de política.

Joan Robinson

CAPITULO TERCERO

ELEMENTOS TEORICOS Y PRACTICOS PARA LA EVALUACION DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

3.1 LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN MEXICO

Por lo trascendental del viraje dado por México en su política de comercio exterior es de interés especial examinar si las medidas de liberalización comercial han afectado la estructura de la protección y, de ser así, hasta qué grado lo han hecho. De forma intuitiva era de esperarse una reducción de las desigualdades en la estructura de los incentivos.

En el análisis del comportamiento de la protección durante los ochenta dos variables son de importancia primordial: el tipo de cambio y la inflación. En efecto, la relación entre la inflación, por un lado, y el deslizamiento del peso, por el otro, ha sido la principal determinante de la evolución de los niveles promedio de la protección desde las devaluaciones de 1982.⁸⁴

Antes de entrar propiamente al estudio de la protección en México durante los últimos años, conviene, primero, apuntar al-

⁸⁴ Véase Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 6, junio 1989, pp. 497-511.

go sobre la supuesta relación entre los precios internos y los internacionales, según la teoría tradicional de la protección; hacer un breve recuento de la experiencia más común de la protección en los países en desarrollo, y explicar el pretendido papel de una apertura comercial en estas situaciones, para después examinar su concordancia con la realidad, en particular con la mexicana.

3.1.1 EL ENFOQUE CLASICO SOBRE LA PROTECCION

Tradicionalmente se define la protección nominal implícita como la diferencia porcentual entre el precio interno de un producto y el precio internacional del mismo, el primero por lo general más alto que el segundo y ambos precios únicos y bien definidos. La diferencia es atribuida a restricciones a la importación, tales como aranceles y permisos. Se supone que cuando la diferencia entre el precio interno y el internacional es mayor que la tasa arancelaria, los permisos actúan y el llamado "premio al poseedor del permiso" es positivo. Cuando la diferencia es menor, el permiso y cierta parte del arancel son redundantes. En este caso el producto, de acuerdo a la teoría del equilibrio parcial, ya no se importaría. En términos sintéticos, se supone que el precio interno es igual que el internacional más la tasa arancelaria; si es menor, no hay importaciones y, si es mayor, se debe a barreras no arancelarias.

Dentro de este enfoque de la protección también se considera la posibilidad de diferenciales negativos de precios, es decir, cuando los precios internos son inferiores a los internaciona--

les. Este es el caso de los productos exportados sujetos a algún tipo de restricción, como los impuestos a la exportación y las cuotas. Por cierto, que el caso de diferenciales negativos para productos exportados es totalmente simétrico con respecto al de los positivos para bienes importados. Cuando el diferencial negativo supera al impuesto a la exportación hay un premio positivo para el poseedor de la cuota; cuando es menor, el impuesto es completamente inhibitor; ya no hay incentivos para continuar la exportación. Y no es extraño que se llegue a hablar de desprotección del aparato productivo.

Sin embargo, pese a la simetría entre los dos casos, se ha prestado menor atención a los diferenciales negativos que a los positivos y, hasta determinado punto, con razón. En primer lugar, puede señalarse que la importación suele ser más diversificada que la exportación, de manera que los diferenciales positivos cubren más productos que los negativos. En segundo lugar, por lo regular se aplican más restricciones a la importación -- que a la exportación (en caso de existir las segundas). Frecuentemente la exportación recibe más bien subsidios, lo que da lugar a diferenciales positivos también para productos exportados.

De esta manera, el caso al que se concurre más a menudo es el de diferenciales positivos, es decir, cuando los precios en el mercado interno son mayores que en los mercados internacionales como resultado de las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación, los subsidios a la exportación o una combinación de los mismos.

El caso típico para los países en desarrollo es el pretender industrializarse mediante la sustitución de importaciones. Esa fue la política adoptada, después de la segunda guerra mundial, por la gran mayoría de las naciones en desarrollo, especialmente las de América Latina. Sin embargo, tras de un éxito variable, todos estos países se percataron, algunos a tiempo y otros tardíamente, de las limitaciones de dicha estrategia.

Por una parte, cada vez era más evidente que la protección se establecía para la eternidad. En vez de alcanzar los niveles internacionales de eficiencia después de un período de desarrollo, las industrias protegidas muchas veces se rezagaban más y más respecto a las innovaciones tecnológicas en los países -- avanzados. Con el paso del tiempo se volvía más difícil retirar la protección "temporal" otorgada en un principio y, con -- frecuencia, las industrias protegidas permanecían de modo indefinido dependientes de la protección. Pareciera que ésta tiene -- la tendencia intrínseca de perpetuarse a sí misma y de intensificarse con el tiempo.

Por otra parte, el modelo de sustitución de importaciones -- consiste en que la protección derivada de restricciones arancelarias y no arancelarias a la importación es normalmente muy -- discriminatoria. Los beneficios que otorga a una industria son muy distintos de los que otorga a otras, generalmente se le da -- preferencia a la industria nueva en detrimento de la tradicional; aunque siempre discrimina contra las exportaciones mediante un tipo de cambio sobrevaluado provocado, a su vez por las -- restricciones a la importación. Así, los regímenes de sustitu-

ción de importaciones se caracterizan por los fuertes sesgos -- contra las exportaciones, lo que muchas veces resulta en la imposibilidad de echar a andar programas de exportación.

3.1.2 LA LIBERALIZACION Y SUS EFECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA - DE LA PROTECCION

Aquí, la pregunta que se plantea es ¿cuál es el papel de la liberalización comercial en las situaciones anteriormente descritas? Es de suponer que a corto plazo la eliminación de las restricciones a la importación -acompañada en forma precautoria por devaluaciones para evitar incrementos desmesurados en las importaciones- reduce las discrepancias entre los precios internos y los externos de dos maneras: directamente al exponer los productos nacionales a la competencia de una oferta extranjera más barata, e indirectamente, al reducir los precios internos - expresados en dólares mediante la devaluación. Por consiguiente, se considera que la liberalización está asociada a una reducción general en los niveles y la dispersión de la protección.

Simultáneamente, la estructura más homogénea de la protección entre los productos debería conducir también a una mayor - homogeneidad en la estructura de la protección efectiva entre las industrias, es decir, a una distribución de incentivos más pareja que antes de la liberalización comercial. Como elemento de esta nivelación de incentivos, en buena medida se eliminaría el sesgo antiexportador al ofrecer a los exportadores un tipo - de cambio más atractivo.

En los plazos mediano y largo, se da como supuesto que la -

apertura comercial estimula una reasignación de recursos entre las industrias. En principio, se espera una transferencia de recursos de las industrias más protegidas a las menos protegidas, sobre todo las de exportación. Además, al quedar expuestas muchas industrias a la competencia externa los productores nacionales se ven forzados a mejorar su productividad, su eficiencia y la calidad de sus productos. De ese modo, la apertura comercial se considera como fundamental para la conversión de una estructura productiva sobreprotegida, distorsionada, anticuada, ineficiente y de baja calidad, en una moderna, eficiente, de elevada productividad y en condiciones de competir en calidad y precio en los mercados internacionales.

Empero, este cuadro es demasiado simple e incompleto. Detrás de los diferenciales de precios hay más factores que sólo tasas arancelarias y permisos a la importación. Las medidas restrictivas a la importación no son las únicas causas de las desigualdades en la estructura de los incentivos. Transformar la industria en un aparato productivo moderno, competitivo y muy eficiente no es la consecuencia inmediata de la liberalización comercial, e incrementar las exportaciones no sólo consiste en eliminar el sesgo antiexportador mediante los ajustes al tipo de cambio y la desgravación arancelaria.

Muchas son las dificultades que se presentan cuando se pretende hacer comparaciones entre los precios internos y externos de los bienes, contando las principales, la inexistencia de un precio único en los mercados internacionales para los productos diferenciados (que constituyen la mayoría); la desvirtuación -

de la competencia en los mercados internacionales por todo tipo de reglamentaciones bi y multilaterales y prácticas discriminatorias del sector privado; las cada vez más comunes prácticas de *dumping*, de las que apenas una mínima parte son denunciadas; aún, en el mismo mercado interno son pocos los bienes que tienen un sólo precio, los precios varían de una región a otra, de un día a otro e incluso de una transacción a otra y la discriminación de precios entre clientes diferentes es una práctica común; además, en el mercado interno pueden existir numerosas reglamentaciones que afectan la formación de precios, como son las políticas de control de precios que se aplican normalmente a bienes de primera necesidad y a algunos insumos clave, los precios de garantía vigentes en muchos países para apoyar la agricultura, los subsidios de precios y los impuestos indirectos que también pueden afectar las estructuras de precios de manera considerable. Todo esto hace de la medición de la protección una tarea por demás complicada.

3.1.3 LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION DURANTE LOS AÑOS PREVIOS A LA CRISIS DE 1982

No obstante que de 1979 a 1981 la protección de la industria mexicana no concordaba del todo con el cuadro habitual de la protección en los países en desarrollo, tal como se esbozó en el punto anterior, la estructura proteccionista era aún bastante tradicional en ese período, claro que con algunas modificaciones y especificaciones.

Debe señalarse que, a diferencia del cuadro típico, sobre to

do en 1979, muchas industrias mexicanas tenían una protección negativa, tanto en términos nominales como efectivos.⁸⁵ En parte esa negatividad derivaba de los efectos de la devaluación de 1976 que todavía estaban presentes, pero ésta no era la única explicación. De un examen más minucioso se desprende que la protección negativa se concentraba principalmente en los sectores productores de materias primas, la industria petrolera y algunas industrias alimentarias. Respecto a los sectores primarios la protección negativa puede interpretarse como el resultado de las restricciones --todavía vigentes en esos años-- a la exportación de gran parte de las materias primas (ramas 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8 y 10 principalmente). En lo que toca a la industria petrolera (ramas 6, 33 y 34) las tasas negativas se pueden atribuir a la política oficial del gobierno mexicano de estimular el proceso de industrialización ofreciendo combustibles a precios bajos. Mientras que en el sector alimentario (ramas 13, 14, 16, 17, 21, 22 y 23) las peculiaridades en la protección --obedecen principalmente al control de precios en combinación con las restricciones a la exportación.

El resto de las ramas de la industria manufacturera recibía una protección positiva, que concordaba razonablemente bien con el cuadro clásico. Aunque, dados los niveles de las tasas arancelarias y las restricciones cuantitativas del régimen de las --

85 Véase Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 4, abril 1989, pp. 312-329.

Cuadro 27
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NO AGRICOLA EN NIEVO
ESTRUCTURA DEL PENSUM DE IMPORTACION SOBRE PRODUCCION
(PORCENTAJES DEL VALOR DE LA PRODUCCION DE LA RAMA)

ITEM	1960 1/	1966 2/	1968 3/	1968 3/	1967 3/	1968 4/
1	97.7	96.8	93.8	88.4	63.8	63.8
2	99.0	91.0	19.4	16.0	11.8	17.8
3	28.0	96.9	6.2	8.0	6.0	0.0
4	30.8	100.0	24.7	24.7	23.3	13.2
5	0.0	49.1	0.0	0.0	0.0	0.0
6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8	91.8	93.1	0.0	0.0	0.0	0.0
9	0.0	21.1	0.0	0.0	0.0	0.0
10	26.1	75.0	26.1	26.1	0.0	0.0
11	28.3	99.7	79.3	75.4	23.8	23.8
12	22.8	98.3	78.8	12.3	0.0	0.0
13	28.7	100.0	66.2	27.6	0.0	0.0
14	0.8	100.0	71.1	0.3	0.0	0.0
15	99.7	100.0	99.7	99.7	99.7	99.7
16	100.0	100.0	98.8	98.9	99.0	99.0
17	98.9	79.3	87.0	87.0	87.0	87.0
18	97.8	98.7	0.0	0.0	0.0	0.0
19	49.0	98.8	62.7	44.8	0.0	0.0
20	0.0	100.0	99.4	99.4	0.0	0.0
21	0.0	100.0	100.0	100.0	9.8	8.8
22	0.0	98.4	98.4	98.4	8.1	8.1
23	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
24	14.2	89.4	3.4	3.4	3.4	1.9
25	0.0	90.2	3.2	3.2	3.2	1.2
26	40.3	97.2	28.3	28.3	18.1	18.1
27	97.4	100.0	88.0	88.0	88.2	0.0
28	88.8	97.0	70.2	70.2	0.0	0.0
29	88.0	100.0	20.2	20.2	0.0	0.0
30	70.3	99.9	99.7	0.3	0.0	0.0
31	37.0	99.8	12.4	12.4	11.7	0.6
32	23.4	87.0	0.1	0.1	0.0	0.0
33	83.4	94.3	87.4	87.2	87.2	87.2
34	78.6	98.2	0.0	0.0	0.0	0.0
35	33.3	78.2	7.2	0.8	0.3	0.3
36	73.9	98.1	0.0	0.0	0.0	0.0
37	20.0	99.2	0.3	0.0	0.0	0.0
38	48.7	89.1	73.4	68.0	12.0	12.0
39	31.1	88.4	83.9	83.6	0.0	0.0
40	38.0	83.0	10.2	9.0	7.4	7.4
41	21.4	74.3	5.0	5.0	0.0	0.0
42	78.9	97.9	44.1	40.0	0.0	0.0
43	7.3	88.9	14.3	3.1	0.3	0.3
44	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	10.3	93.4	22.1	17.3	3.0	3.8
46	87.4	89.7	0.8	0.0	0.0	0.0
47	89.2	71.9	0.2	0.0	0.0	0.0
48	0.0	97.7	48.0	48.0	0.0	0.0
49	1.9	88.0	0.0	0.3	0.0	0.0
50	21.0	84.1	8.0	8.7	1.4	1.4
51	98.0	78.0	13.9	9.7	4.8	3.8
52	88.4	97.8	38.9	1.3	0.0	0.0
53	10.3	100.0	82.3	82.0	0.0	0.0
54	78.4	88.6	30.2	20.3	0.0	0.0
55	20.4	88.2	21.0	0.1	0.0	0.0
56	28.2	99.7	88.8	88.8	98.1	98.1
57	24.8	79.1	80.1	24.9	14.3	12.0
58	81.0	93.0	34.7	30.7	2.0	2.0
59	81.0	91.0	22.9	18.9	0.0	0.0

PRODUCCION
 GENERAL

64.0

92.2

47.1

36.0

26.4

29.2

FUENTE: ELABORADO CON DATOS TOMADOS DE REVISTA FINANCIERA Y FINANCIERA DE NOTAS
 MENTALES; APERTURA COMERCIAL Y ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN NIEVO.
 ESTADISTICAS COMPTONICAS DE LAS COMERCIALES.

- 1/ CORRESPONDE AL MES DE ABRIL.
 2/ CORRESPONDE AL MES DE JUNIO.
 3/ CORRESPONDE AL MES DE SEPTIEMBRE.
 4/ CORRESPONDE AL MES DE NOVIEMBRE.

LOS VALORES SON PORCENTAJES DE PRODUCCION.

LOS DATOS SON LAS RESPUESTAS A LAS DEL CUADRO 65

Cuadro 28
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NO VERDEBLANDA EN MEXICO
COMPARA DE LOS PRECIOS OFICIALES SOBRE PRODUCCION
(PORCENTAJES DEL VALOR DE LA PRODUCCION DE LA RAMA)

RAMA	1960 1/	1966 2/	1968 3/	1969 3/	1967 3/	1968 4/
1	0.0	1.2	1.2	0.1	0.1	0.0
2	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3	0.0	0.0	47.6	3.4	3.4	0.0
4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	0.0	0.0	48.4	1.8	0.0	0.0
6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0
8	1.4	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0
9	0.3	34.3	34.0	34.0	0.0	0.0
10	0.0	0.0	8.9	0.0	0.0	0.0
11	1.0	15.7	15.7	1.0	0.0	0.0
12	22.9	2.8	2.9	1.7	0.0	0.0
13	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17	0.0	0.0	23.1	23.1	19.0	0.0
18	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
19	9.0	14.5	14.7	14.6	0.0	0.0
20	29.9	29.9	29.7	0.0	0.0	0.0
21	94.4	94.4	94.4	0.0	0.0	0.0
22	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
23	0.0	99.2	99.2	99.2	0.0	0.0
24	0.0	0.0	0.0	99.1	0.0	0.0
25	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
26	0.0	23.0	39.5	40.4	0.0	0.0
27	0.0	12.1	13.7	10.6	0.0	0.0
28	0.0	26.3	26.9	22.6	0.0	0.0
29	6.4	19.8	53.8	53.8	18.8	0.0
30	0.0	0.0	15.9	15.9	0.0	0.0
31	20.7	41.4	70.8	54.5	0.0	0.0
32	0.1	10.1	11.5	7.9	0.0	0.0
33	0.7	0.3	1.7	1.7	0.0	0.0
34	1.2	0.0	2.2	1.3	0.0	0.0
35	16.7	18.9	42.6	42.1	0.0	0.0
36	23.2	0.3	1.4	1.4	0.0	0.0
37	39.1	39.2	61.0	57.0	0.0	0.0
38	9.7	2.1	2.7	2.7	0.0	0.0
39	29.8	10.1	11.1	11.1	0.0	0.0
40	13.2	19.3	30.7	26.6	0.0	0.0
41	53.9	53.3	60.0	52.0	0.0	0.0
42	4.5	24.4	27.4	19.0	0.0	0.0
43	17.4	68.9	71.5	71.5	0.0	0.0
44	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	45.6	31.5	31.5	30.7	0.0	0.0
46	31.7	27.4	27.4	49.9	0.0	0.0
47	34.9	3.0	8.4	7.9	8.9	0.0
48	7.7	24.5	24.5	1.7	0.0	0.0
49	59.5	44.1	44.1	28.1	0.0	0.0
50	31.7	41.7	51.0	47.0	4.5	0.0
51	30.7	26.6	34.6	26.7	0.1	0.0
52	23.1	24.1	30.6	29.0	0.0	0.0
53	24.3	24.3	34.9	34.9	0.0	0.0
54	18.7	33.7	41.2	19.5	0.0	0.0
55	55.2	40.3	40.2	47.4	0.0	0.0
56	93.2	89.5	89.5	67.4	0.0	0.0
57	25.9	15.5	15.4	14.1	0.0	0.0
58	9.4	11.1	11.1	11.1	0.0	0.0
59	17.6	19.5	20.2	16.5	7.3	0.0
TOTAL	13.4	18.7	25.4	19.7	0.5	0.0

FUENTE: ELABORADO CON DATOS PROPORCIONADOS POR MEXICAN TERN MARKS Y FERRANDO DE RAYOS
 ESTIMACIONES CUANTITATIVAS DE LA PROTECCION EN MEXICO.
 ESTIMACIONES CUANTITATIVAS DE LOS OCHENTA.

COMERCIO EXTERIOR: ABRIL DE 1969.

1/ CORRESPONDE AL MES DE ABRIL.

2/ CORRESPONDE AL MES DE JUNIO.

3/ CORRESPONDE AL MES DE DICIEMBRE.

4/ CORRESPONDE AL MES DE MAYO.

LOS VALORES SON PROMEDIOS DE PRODUCCION.
 LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65

importaciones, podrían esperarse diferenciales de precios más altos de lo que reflejan las tasas de protección nominal implícita del período; aún en 1981 eran varias las ramas en que las discrepancias entre los precios internos y externos no excedían el 25%, esta era una tasa de protección considerada como adecuada por los analistas.

Durante los años 1979-1981 no se registraron cambios significativos en la estructura de la protección en México. El cambio más importante fue el aumento en el promedio de la protección como resultado de la apreciación gradual del tipo de cambio real, es decir, la disparidad entre la inflación de México y de Estados Unidos fue mayor a la depreciación nominal del peso (apenas y la hubo). De hecho, se observaron incrementos en la protección en casi todas las ramas. Sólo la industria petrolera no siguió esa tendencia, la cual, hacia finales del período provocó un ligero aumento en los niveles de dispersión arancelaria. En esencia, puede afirmarse que la estructura de la protección en México era todavía tradicional en 1981, tal vez incluso más que en 1979.

3.1.4 EL PERIODO DE 1982 A MEDIADOS DE 1985

El esquema tradicional de la protección en México cambió -- drásticamente a raíz de la crisis de la balanza de pagos de 1982 y sus consecuencias. Con una devaluación de casi 300% durante ese año (tipo de cambio controlado) y una inflación acumulada de 98.8%, los precios internos quedaron rezagados respecto a -- los externos y los niveles de la protección nominal implícita -- se volvieron bastante negativos. No existen estimaciones con-

fiables para ese período, pero al inicio de 1983 el promedio de la protección nominal debió estar cerca de la subvaluación del peso (-37.6% para el primer trimestre de 1983).

Sin embargo, si la demanda internacional de productos nacionales baratos hubiera sido lo elástica que se da como supuesto y si la teoría del equilibrio parcial fuera cierta, la oferta interna no habría tardado en encontrar mercados externos y los precios internos tampoco habrían demorado mucho en alcanzar a los precios internacionales, aparte de algunos márgenes comerciales y de transporte y, ocasionalmente, de algunas diferencias adicionales debidas a restricciones a la exportación. Pero en la práctica la demanda internacional de muchos productos no es muy elástica, sobre todo a corto plazo, y los exportadores potenciales necesitan tiempo para encontrar canales de comercialización en el exterior. Lo anterior aunado a que las políticas monetaria y fiscal mantuvieron la demanda agregada muy reprimida, los precios internos no alcanzaron rápidamente a los internacionales, aunque sí se verificó un incremento sin precedente en las exportaciones no petroleras del tercer trimestre de 1982 al primero de 1984. Una explicación aceptable de la persistencia de diferenciales negativos (incluso en productos cuyos canales de exportación estaban directamente abiertos) es que los empresarios consideraron la situación como transitoria y, con vistas al futuro, prefirieron continuar vendiendo sus productos a sus clientes tradicionales aún a precios más bajos que los vigentes para las ventas de exportación, a fin de no perder participación en el mercado interno. Empero, el rápido aumento en las exportaciones de filiales mexicanas, da mucha credibilidad

a la respuesta tentativa de la falta de canales de comercialización en el exterior para las compañías nacionales, en las cuales las ventas externas no crecieron tanto.

Además, hay que recordar que la situación que se presentó -- después de las devaluaciones de 1982 no era estable. Ahora es innegable, aunque no por ello de conformidad con la teoría del equilibrio parcial, que los precios internacionales jalaban de alguna forma a los precios internos hacia arriba y que la subvaluación del peso tendía a eliminarse a sí misma al estimular la inflación interna. Y, antes de que los precios internos alcanzaran a los internacionales, nuevas devaluaciones volvían a abrir la brecha, de modo que no era la inflación misma la que eliminaba la subvaluación, sino el exceso inflacionario sobre el deslizamiento del peso. La devaluación acumulada por el peso entre 1983 y 1984 fue de 99.6% contra una inflación acumulada de 187% para el mismo período. Así, la subvaluación disminuyó a 5.37% a principios de 1985, lo cual indica que luego de dos años de políticas de estabilización los precios internos aún eran, en promedio, inferiores a los internacionales.

PROTECCION COMERCIAL Y PROTECCION CAMBIARIA

Las tasas negativas de la protección nominal implícita que comenzaron a registrarse después de las devaluaciones de 1982, obligan a una reinterpretación parcial de los conceptos de protección, de cuando esta es negativa (diferente de la dada en el capítulo segundo). El hecho de que la protección nominal de una industria sea negativa no implica necesariamente que ésta

se encuentre realmente desprotegida. Estrictamente sólo significa que los precios internos expresados en dólares son inferiores a los externos. Tras de una devaluación, los precios internos convertidos a dólares mediante el nuevo tipo de cambio resultan más bajos que antes. Por tanto, la negatividad de los indicadores de la protección es en estos casos el resultado de las devaluaciones.

Ciertamente, lo antes apuntado pareciera un tanto contradictorio. Y es que de una devaluación no se esperaría un descenso, sino más bien un aumento en la protección, puesto que aquélla abarata al producto nacional frente a la competencia externa. Y no sólo el producto, sino también sus insumos materiales y de factores de producción se vuelven más baratos, siempre y cuando se adquieran en el interior, lo cual de por sí implica una protección para los productores nacionales. De este modo, se tiene una protección positiva vinculada a un tipo de cambio más favorable.

Para evitar cualquier confusión, es útil distinguir entre dos tipos de protección: la comercial y la cambiaria.⁸⁶ La primera se cuantifica mediante los indicadores de protección nominal y efectiva. Obviamente, es producto de la política comercial, aunque puede ser alterada por las políticas propias de una situación de crisis, como sucedió en 1982. La protección cambiaria, por su parte, se deriva de un tipo de cambio favora-

⁸⁶ Véase "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas", *Op. Cit.*, pp. 502-506.

ble y se puede cuantificar con algún indicador comparativo del poder de compra. Es decir, esta protección es elevada cuando el poder de compra del dólar en el mercado interno es alto, y baja en el caso contrario. La protección cambiaria es en general bastante uniforme, mientras que la comercial suele tener elementos discriminatorios entre las diferentes actividades productivas.

En los términos aquí empleados, la protección comercial promedio se equipara con la protección cambiaria. Una protección comercial positiva implica precios internos superiores a los externos, lo cual, a su vez, conlleva a que el poder de compra del dólar en el mercado interno sea menor que en el exterior. Esto se traduce en una protección cambiaria negativa, y tal fue la situación del país hasta 1982.

Cuando en estas condiciones se devalúa la moneda, los precios internos expresados en dólares disminuyen y, por consiguiente, la protección comercial decrece, pero el poder de compra en el mercado interno sube, al igual que la protección cambiaria. Queda así claro cómo se alternan la protección comercial y la cambiaria.

PROTECCION OTORGADA Y PROTECCION APROVECHADA

También es de utilidad hacer la distinción entre la protección otorgada y la protección aprovechada. La primera se refiere a la máxima protección que se puede obtener del régimen de las importaciones. Cuando hay sólo una tasa arancelaria, la protección otorgada es igual a esa tasa y el problema esta re--

suelto; pero, si se tienen restricciones cuantitativas, la protección otorgada es mayor y su magnitud depende de la restrictividad de los instrumentos.

En muchas ocasiones, sin embargo, la protección no se aprovecha en su totalidad. Partimos de que la protección nominal que se otorga a un producto depende del precio más alto que puede cobrar el productor sin exceder el precio del sustituto que se importa. Pero cuando el producto considerado no se compra en el exterior en volúmenes importantes, el precio más alto que puede cobrar el productor nacional no está dado por el hipotético precio de un producto potencialmente importado, sino por el precio al que otros proveedores nacionales compiten por (o se reparten) la demanda interna. En tal situación ese precio pudiera ser más bajo. En el caso de productos exportados, el precio en el mercado interno tampoco está sujeto al precio de importación potencial.

En estos casos, las condiciones que imperan en el mercado interno no permiten a los productores nacionales aprovechar todo el margen de la protección otorgada: al no haber importaciones considerables las restricciones a las mismas quedan sin efecto y los precios internos son contenidos por otros factores diferentes de la importación.

Generalmente, la brecha que separa la protección otorgada de la aprovechada se halla determinada principalmente por el manejo del tipo de cambio. En los tiempos en que la protección comercial es positiva y la cambiaria negativa, como en México antes de 1982, buena parte de la producción interna compete de he

Cuadro 29
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION COMERCIAL EN MERCADO
PROTECCION ESPECTIVA EXPLICITA, POR SECTOR PRODUCTIVO DE BIENES
 (2)

SECTOR	1970	1980	1981	1984 L/	1985 L/	1986 L/	1987 L/
1	0.00	17.0	31.0	5.0	1.0	(19.00)	4.0
2	(12.00)	23.0	22.0	25.0	5.0	(34.00)	27.0
3	12.0	0.0	0.0	(10.00)	(10.00)	(61.00)	(48.00)
4	12.0	17.0	9.0	0.00	(1.00)	2.0	2.0
5	(61.00)	(88.00)	(39.00)	4.0	4.0	(36.00)	(13.00)
6	(77.00)	(82.00)	(84.00)	(39.00)	(29.00)	(12.00)	(19.00)
7	(23.00)	(19.00)	5.0	4.0	7.0	(7.00)	2.0
8	7.0	11.0	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9	0.0	0.0	21.0	4.0	0.0	2.0	0.0
10	11.00	9.0	7.0	(11.00)	(2.00)	(19.00)	(13.00)
11	96.0	94.0	(97.00)	(9.00)	(20.00)	(37.00)	(29.00)
12	34.0	7.0	34.0	(3.00)	(17.00)	(46.00)	(39.00)
13	(38.00)	(39.00)	(31.00)	(80.00)	(80.00)	(80.00)	(40.00)
14	(21.00)	(25.00)	(47.00)	(20.00)	(13.00)	(30.00)	(26.00)
15	07.0	06.0	00.0	(37.00)	(14.00)	190.0	47.0
16	(61.00)	(18.00)	(0.00)	(41.00)	(06.00)	(06.00)	(09.00)
17	12.0	107.0	30.0	20.0	(11.00)	(30.00)	(26.00)
18	(26.00)	(19.00)	13.0	(37.00)	(08.00)	(70.00)	(60.00)
19	23.0	20.0	23.0	(7.00)	(36.00)	(46.00)	(44.00)
20	612.0	612.0	140.0	(40.00)	(49.00)	(60.00)	(63.00)
21	(30.00)	(3.00)	(0.00)	(36.00)	(40.00)	(35.00)	(35.00)
22	(77.00)	(88.00)	(41.00)	(96.00)	(06.00)	(61.00)	(52.00)
23	(27.00)	(26.00)	(34.00)	(37.00)	(04.00)	(46.00)	(44.00)
24	0.0	7.0	13.0	(60.00)	(62.00)	174.0	(60.00)
25	10.0	40.0	34.0	(40.00)	(31.00)	(15.00)	(15.00)
26	05.00	14.0	00.0	(40.00)	(07.00)	(69.00)	(38.00)
27	03.0	119.0	070.0	(23.00)	(26.00)	(23.00)	(40.00)
28	0.0	30.0	124.0	(02.00)	(01.00)	(71.00)	(49.00)
29	00.0	94.0	0.0	100.0	12.0	25.0	71.0
30	(3.00)	04.0	101.0	(00.00)	(00.00)	(71.00)	(04.00)
31	07.0	00.0	100.0	10.0	(19.00)	(44.00)	20.0
32	(7.00)	(9.00)	4.0	(40.00)	(31.00)	(04.00)	(00.00)
33	03.0	32.0	22.0	71.0	20.0	50.0	40.0
34	(06.00)	(46.00)	(04.00)	22.0	(2.00)	(29.00)	30.0
35	01.0	121.0	130.0	01.0	(0.00)	(7.00)	(9.00)
36	(10.00)	(40.00)	(31.00)	(74.00)	(71.00)	(04.00)	(23.00)
37	200.0	004.0	230.0	170.0	70.0	(13.00)	(4.00)
38	13.0	30.0	30.0	(00.00)	(00.00)	(63.00)	(00.00)
39	11.0	17.0	12.0	2.0	(20.00)	(40.00)	(22.00)
40	35.0	02.0	200.0	70.0	49.0	(11.00)	00.0
41	02.0	00.0	204.0	00.0	2.0	11.0	35.0
42	401.0	2,091.0	2,200.0	(90.00)	(19.00)	(49.00)	(82.00)
43	0.0	11.0	11.0	(31.00)	(47.00)	(07.00)	(04.00)
44	01.0	70.0	13.0	01.0	100.0	07.0	100.0
45	0.0	31.0	10.0	(22.00)	(37.00)	(23.00)	(31.00)
46	12.0	30.0	37.0	29.0	(2.00)	(22.00)	(13.00)
47	70.0	34.0	00.0	12.0	(0.00)	(19.00)	(19.00)
48	07.0	129.0	000.0	(00.00)	(00.00)	(67.00)	(44.00)
49	(0.00)	34.0	09.0	107.0	37.0	(1.00)	07.0
50	13.0	07.0	07.0	(20.00)	(40.00)	(40.00)	(40.00)
51	30.0	00.0	00.0	03.0	0.0	(30.00)	0.0
52	34.0	06.0	100.0	047.0	100.0	30.0	170.0
53	04.0	134.0	100.0	91.0	0.0	(0.00)	01.0
54	000.0	000.0	1,799.0	70.0	19.0	(12.00)	00.0
55	00.0	111.0	121.0	(30.00)	(40.00)	(40.00)	(19.00)
56	100.0	(1,000.00)	(2,074.00)	100.0	(1.00)	(44.00)	(12.00)
57	30.0	23.0	30.0	40.0	00.0	20.0	00.0
58	21.0	00.0	120.0	100.0	00.0	(23.00)	00.0
59	00.0	09.0	100.0	(00.00)	(01.00)	(01.00)	(00.00)
PROPIEDAD	0.00	47.00	0.0	(10.00)	(29.00)	(36.00)	(26.00)
RESERVA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INDEFINIDA	77.0	111.0	130.0	74.0	90.0	50.0	01.0

FUENTE: EL ASESORADO CON ENFOQUE TECNICO DE ACCION TERCERA Y PASADIZO DE BIENES
 ENTRENAMIENTO Y DESARROLLO COMERCIAL AL EXTRACTADO DE LA PROTECCION EN MERCADO,
 ESTADISTICAS COMITATIZADAS DE LAS ECONOMIAS
 COMERCIO EXTERNO, ABRIL DE 1990.

L/ COMERCIO EN EL CAMBIO FUERTE DEL AÑO.

RESERVA Y OBL. RESERVA DEL AÑO 1.

LOS VALORES SON PERCENTAJES CON EL VALOR RESERVA O PRECIOS EXTERNOS.
 LOS SIGNOS SON LOS SIGNOS QUE LAS DEL CUADRO (5)

cho con importaciones (con todo y las restricciones vigentes) y la protección otorgada se aprovecha en gran medida. Y cuando - en estas circunstancias se devaluaba la moneda, la protección comercial baja, la protección cambiaria sube, las restricciones a la importación pierden sentido y la brecha entre la protección otorgada y la aprovechada crece. Sobra decir que esto fue lo -- que en 1982 sucedió en México.

Con toda seguridad, después de las fuertes devaluaciones de 1982 y del acentuamiento extremo del régimen restrictivo de las importaciones, la disparidad entre la protección otorgada y la aprovechada debió de ser enorme. Sin embargo, durante los años siguientes, con una inflación situada por arriba del desliza--- miento de la moneda, esa brecha se volvió a cerrar paulatinamen--- te y para el primer semestre de 1985 era grande el número de -- productos para los cuales el régimen de las importaciones se ha--- bía vuelto a activar.

3.1.5 EL PERIODO DE JULIO DE 1985 A DICIEMBRE DE 1987

Por todos es conocido que en julio de 1985 se inició el proceso de liberalización de las importaciones, el régimen de éstas se transformó de manera radical. Pero, aunque las reformas die--- ron mayor transparencia a la estructura proteccionista al susti--- tuir los permisos por aranceles, no condujeron a una baja signi--- ficativa en la protección otorgada. Y es que debe recordarse - que en ese entonces eran pocos los permisos que estaban actuan--- do, de manera que la protección que ellos otorgaban casi no con--- taba. Además, las tasas arancelarias se incrementaron, supues---

tamente, para compensar en parte la pérdida de protección por la supresión de los permisos, lo que definitivamente implicó -- una ligera alza en la protección otorgada.

Por tanto, y considerando la devaluación posterior a las reformas, no es de sorprender que, a pesar de la liberalización comercial, el continuo crecimiento de las importaciones registrado desde 1984 se detuviera y que en 1986 las importaciones volvieron a caer. Se ahondó, así, la brecha entre la protección otorgada y la aprovechada. Los niveles medios de protección nominal implícita pasaron de -13% antes de las reformas (junio de 1985) a -23% después de ellas (septiembre de 1985).

Tal vez la intención del gobierno era mantener un nivel de subvaluación similar al de 1983, pero esto no fue posible por las presiones en la balanza de pagos derivadas del nuevo "shock" petrolero. En efecto, durante los últimos meses de 1985 y hasta el final de 1986, el deslizamiento del tipo de cambio se aceleró de manera considerable y se mantuvo por arriba de los niveles de la inflación. Consecuentemente, se agrandó la subvaluación del peso, la cual alcanzó su nivel máximo de 69.6% en diciembre de 1986 y la protección nominal promedio cayó a -38 por ciento.⁸⁷

A decir de ahora, el ambiente no era propicio para los negocios, pero sí lo era para continuar con el proceso de liberalización comercial, o al menos así lo creyeron las autoridades. La media arancelaria (ponderada con la producción interna) de--

87 Véase "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta", *Op. Cit.*, pp. 314-321.

creció de 28.5% después de las reformas de julio de 1985 a 24.5% en diciembre de 1986, y la cobertura de los permisos previos cayó de 47.1% a 39.8%. Aún así, la reducción en la protección -- otorgada fue más que nulificada por la baja en la protección -- aprovechada y, la brecha entre la protección otorgada y la aprovechada se siguió ensanchando.

Al principiar 1987 las autoridades ya se habían percatado de que el excesivo nivel de la subvaluación del peso se había convertido en una de las principales fuentes de presión inflacionaria y quisieron poner freno a la situación. Luego de un comportamiento muy favorable de la balanza comercial, se juzgó que la balanza comercial podía resistir con facilidad una desaceleración del deslizamiento, por lo que en los primeros meses de 1987 el peso se depreció en un porcentaje menor que la inflación. Entre enero y septiembre de ese año el peso se devaluó a una tasa mensual de 6% frente a una inflación mensual de 7.6%. Así, la subvaluación disminuyó de 69.6% a finales de 1986 a 53% en el tercer trimestre de 1987, y la protección nominal promedio subió de -38% a -29 por ciento, durante el mismo período.

No obstante, en el tercer trimestre de 1987 los precios internos seguían muy por debajo de los externos y las condiciones del mercado interno no permitían a los productores aprovechar la protección otorgada, aunque ésta se había reducido aún más por la acelerada liberalización comercial; así la brecha entre la protección otorgada y la aprovechada era todavía amplia.

Ciertamente, había indecisión e inconsistencia en eso de que el tipo de cambio sirviera de ancla de la inflación, pero fue -

Cuadro 30
ESTRUCTURA ANUAL DE LA PROTECCION ANIMAL EN MEDIO
PROBLEMAS ANIMALICOS PERMANENTES CON PRODUCCION
OPORTUNIDAD 80-100.0000

ESPECIE	1980 1/	1989 2/	1990 3/	1991 3/	1997 3/	1998 4/
1	6.6	7.8	7.7	6.6	6.8	6.0
2	10.1	15.0	16.0	14.0	6.2	6.3
3	11.2	15.4	34.9	20.0	6.7	6.7
4	26.3	41.2	47.2	44.3	14.7	12.7
5	22.6	19.9	20.3	16.6	7.8	7.8
6	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
7	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
8	22.2	22.3	26.1	22.9	11.2	11.2
9	10.0	20.0	20.5	19.8	6.5	6.5
10	6.7	11.4	7.1	6.0	3.4	3.4
11	13.4	6.3	24.5	23.0	11.2	6.0
12	42.0	46.5	46.7	42.2	19.1	19.1
13	40.3	36.9	40.0	37.7	16.3	16.3
14	38.4	42.0	47.2	41.5	19.2	19.2
15	44.4	60.1	60.1	46.0	20.0	20.0
16	10.1	1.1	1.5	1.2	6.7	6.7
17	6.0	6.0	12.3	11.2	4.0	4.0
18	6.1	6.1	37.0	29.7	6.9	6.9
19	30.6	37.4	37.9	34.4	16.2	16.2
20	37.6	49.0	49.0	49.9	19.0	19.0
21	38.5	42.6	42.6	37.9	16.4	16.4
22	38.6	36.3	36.3	44.1	15.7	15.7
23	42.3	60.0	60.0	46.0	20.0	20.0
24	14.3	27.6	42.5	20.2	13.8	13.8
25	19.1	19.1	20.4	20.4	11.7	11.7
26	30.4	64.3	60.3	46.4	16.3	16.3
27	33.9	49.0	50.5	44.9	20.0	20.0
28	29.2	42.6	44.9	36.3	16.0	16.0
29	16.8	26.1	26.1	29.7	16.7	16.7
30	39.6	46.3	46.4	46.3	19.2	19.2
31	29.1	26.3	23.9	36.0	13.3	6.3
32	14.1	16.0	16.0	7.9	6.6	3.9
33	2.2	2.2	2.2	2.1	1.0	1.1
34	9.3	4.1	6.8	4.4	2.0	1.7
35	27.0	26.6	23.1	24.2	9.2	6.0
36	10.7	4.9	7.5	7.7	3.3	3.1
37	34.5	26.0	29.7	22.5	12.6	12.1
38	24.2	16.7	19.9	16.7	16.4	16.4
39	24.4	67.2	67.2	41.3	16.7	16.7
40	34.4	26.0	21.9	29.0	12.1	12.1
41	33.4	26.6	39.3	36.0	15.2	15.2
42	24.9	37.6	41.7	36.4	16.0	17.0
43	64.6	52.7	59.6	46.7	16.7	13.0
44	1.0	16.0	26.0	22.5	16.0	16.0
45	41.7	36.9	46.0	36.0	16.1	16.1
46	10.3	13.4	21.2	16.2	7.3	7.2
47	21.2	22.2	26.0	22.9	16.9	16.9
48	47.4	41.0	49.1	47.4	17.9	17.9
49	41.7	36.6	40.3	31.7	16.1	16.1
50	26.2	23.6	37.4	28.3	14.2	14.4
51	22.4	21.0	21.0	21.0	14.7	12.0
52	26.0	22.4	34.7	36.3	16.0	16.0
53	60.3	47.1	46.2	44.5	19.0	19.0
54	17.4	30.3	49.7	46.2	17.5	17.5
55	34.7	31.0	36.3	37.3	16.5	16.5
56	20.8	20.9	20.0	34.7	16.9	17.2
57	26.7	21.6	22.0	31.3	16.5	13.2
58	16.9	16.0	19.9	16.9	6.3	6.3
59	44.4	60.0	53.1	37.6	17.7	17.6
PROBLEMA						
GENERAL	22.0	23.2	26.0	24.5	11.0	11.0
DE ESPECIE	26.4	26.2	26.3	17.9	7.0	6.0

FUENTE: ELABORADO CON DATOS FORNECIDOS EN REUNIONES EN ENERO Y FEBRERO DE 1980 Y ENERO Y FEBRERO DE 1989 Y ESTADISTICAS DE LA PROTECCION ANIMAL EN MEDIO, ESTADISTICAS CUANTITATIVAS DE LOS ANIMALES.

CONCORDIA ENTRE LOS DATOS DE 1980.

1/ CORRESPONDE AL MES DE ENERO.

2/ CORRESPONDE AL MES DE JUNIO.

3/ CORRESPONDE AL MES DE DICIEMBRE.

4/ CORRESPONDE AL MES DE ENERO.

LOS VALORES SON PROMEDIOS DE PRODUCCION.

LOS DATOS SON LAS REUNIONES DE LAS DEL CUADRO 65

Cuadro 31
ESTRUCTURA DE LA PROTECCION COMERCIAL EN MEXICO
PROTECCION NOMINAL EXPLÍCITA, POR SUBSECTOR PRODUCTIVO DE BIENES
(2)

BIENES	1970	1980	1991	1994 1/	1995 1/	1996 1/	1997 1/
1	45.00	13.0	25.0	11.00	43.00	118.00	8.0
2	12.00	14.0	31.0	10.0	4.00	123.00	110.00
3	112.00	2.0	28.0	119.00	113.00	148.00	148.00
4	11.00	43.00	43.00	13.00	113.00	68.00	14.00
5	489.00	439.00	481.00	48.00	4.00	479.00	411.00
6	174.00	490.00	490.00	174.00	173.00	490.00	482.00
7	422.00	119.00	2.0	11.00	0.0	14.00	0.0
8	14.00	0.0	1.0	0.0	4.0	0.0	0.0
9	0.0	0.0	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10	111.00	112.00	111.00	122.00	113.00	123.00	123.00
11	9.0	21.0	10.0	7.0	48.00	140.00	111.00
12	9.0	9.0	17.0	19.00	120.00	136.00	129.00
13	124.00	125.00	130.00	130.00	137.00	143.00	130.00
14	10.00	16.00	10.00	170.00	179.00	173.00	179.00
15	9.0	12.0	2.0	140.00	140.00	140.00	139.00
16	140.00	115.00	15.00	130.00	130.00	140.00	140.00
17	12.00	15.0	15.0	0.0	4.00	112.00	114.00
18	16.00	2.0	15.0	137.00	130.00	132.00	137.00
19	9.0	15.0	19.0	17.00	147.00	140.00	131.00
20	45.0	40.0	43.0	137.00	136.00	139.00	138.00
21	123.00	0.0	0.0	120.00	134.00	136.00	140.00
22	160.00	137.00	135.00	140.00	140.00	145.00	142.00
23	137.00	130.00	134.00	130.00	134.00	133.00	140.00
24	1.0	8.0	9.0	70.0	70.0	65.0	65.0
25	10.0	20.0	17.0	130.00	137.00	119.00	7.0
26	0.0	12.0	12.0	123.00	130.00	140.00	116.00
27	24.0	20.0	21.0	14.00	116.00	134.00	110.00
28	7.0	20.0	17.0	130.00	141.00	139.00	130.00
29	6.0	18.0	7.0	27.0	24.0	117.00	13.00
30	0.0	30.0	13.0	140.00	141.00	137.00	140.00
31	20.0	29.0	31.0	1.0	116.00	139.00	7.0
32	0.0	0.0	0.0	130.00	149.00	139.00	140.00
33	103.00	160.00	170.00	140.00	147.00	110.00	147.00
34	140.00	141.00	143.00	117.00	122.00	130.00	140.00
35	12.0	17.0	41.0	27.0	111.00	112.00	111.00
36	110.00	139.00	140.00	131.00	130.00	137.00	110.00
37	20.0	30.0	17.0	30.0	14.0	110.00	14.00
38	9.0	18.0	22.0	140.00	142.00	131.00	143.00
39	4.0	9.0	4.0	120.00	120.00	132.00	133.00
40	13.0	24.0	24.0	19.0	0.0	110.00	17.0
41	16.0	44.0	40.0	23.0	11.0	110.00	9.0
42	40.0	70.0	60.0	117.00	111.00	120.00	113.00
43	0.0	4.0	6.0	124.00	130.00	140.00	140.00
44	3.0	9.0	0.0	12.0	10.0	11.0	27.0
45	1.0	15.0	6.0	110.00	120.00	140.00	120.00
46	1.0	5.0	9.0	10.0	18.0	110.00	60.00
47	11.0	13.0	23.0	4.0	110.00	140.00	0.0
48	14.0	30.0	17.0	130.00	130.00	140.00	139.00
49	7.0	19.0	14.0	114.00	130.00	137.00	10.0
50	7.0	23.0	20.0	114.00	130.00	130.00	130.00
51	10.0	30.0	41.0	27.0	0.0	137.00	11.00
52	20.0	19.0	40.0	6.0	30.0	40.0	40.0
53	30.0	40.0	17.0	30.0	10.0	111.00	10.0
54	30.0	43.0	113.0	23.0	4.0	112.00	17.0
55	27.0	40.0	22.0	130.00	130.00	130.00	130.00
56	40.0	17.0	19.0	110.00	110.00	120.00	12.00
57	10.0	14.0	20.0	30.0	17.0	0.0	25.0
58	17.0	30.0	14.0	14.0	20.0	110.00	25.0
59	21.0	30.0	41.0	147.00	131.00	132.00	134.00
PROMEDIO GENERAL	11.00	9.0	19.0	110.00	120.00	130.00	120.00
DE IMPRESION	29.0	31.0	30.0	40.0	47.0	30.0	40.0

FUENTES: ELABORADO CON DATOS TOMADOS DE AGRARIA TEN NATE Y FERNANDO DE NATE, VENTURINI, APERTURA COMERCIAL Y ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN MEXICO, ESTADÍSTICA COMERCIAL DE LOS SESENTA, COMERCIO EXTERIOR, ABRIL DE 1969.

1/ CORRESPONDE AL CUARTO TRIMESTRE DEL AÑO. LOS VALORES SON PROMEDIADOS CON LA DEMANDA FINA INTERNA. LOS DATOS SON LAS ESTIMACIONES DEL CUADRO 6)

un factor no contemplado el que causó la ruina de lo poco que - supuestamente se iba ganando. Trás el "crack" bursátil de 1987 se desató una burbuja especulativa que reactivó la temida fuga de capitales, esta alcanzó un monto de entre 3 000 y 3 500 millones de dólares. Y para ponerle coto a la situación hubo el Banco de México de retirarse temporalmente del mercado de divisas, lo que implicó una devaluación del tipo de cambio libre de 46% durante el cuarto trimestre de 1987, mientras que el tipo de cambio controlado se devaluó en 32% a lo largo de esos meses.

Obviamente que en estas condiciones no podía acortarse la -- distancia existente entre la protección otorgada y la aprovechada. Si se comparan, por ejemplo, los promedios arancelarios de diciembre de 1987 con las tasas nominales implícitas del cuarto trimestre de ese año, se encuentra que de las 49 ramas manufactureras sólo en siete las tasas nominales superaban al promedio arancelario correspondiente, estas eran las ramas 24, 40, 44, - 49, 52, 57 y 58.

3.1.6 EL PERIODO DE 1988 A 1989

Indubitadamente que fue a raíz de la ejecución del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) que se cerró la brecha entre la protección otorgada y la aprovechada. La pronta congelación del tipo de cambio (febrero de 1988) y los altos niveles de inflación en los primeros meses de 1988 acercaron los precios internos a los externos. La subvaluación del peso se diluyó rápidamente; comenzó el año en 61.7% y lo terminó en 13.7%. Aunque no disponemos de las cifras de la protección nominal para ese -

período, la subvaluación del peso sugiere que para junio de --- 1988 la protección nominal promedio debió de ser del orden de -10%. Por lo que es de creer que a más tardar en el tercer trimestre de ese año el promedio de la protección nominal implícita se hizo positivo.

Otro elemento que durante 1988 contribuyó a estrechar el margen de la protección desaprovechada consistió en una desgravación arancelaria presuntamente selectiva (carne de res, papel, vidrio) y en la eliminación de permisos para algunos bienes.

En 1989 fueron pocos los cambios con el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). El gobierno procuró mantener un nivel de subvaluación de la moneda similar al del segundo semestre del año anterior, es decir, de alrededor del 16%.

Para este segundo año de exposición efectiva del productor interno a la competencia extranjera, acaso pierda sentido la distinción entre protección otorgada y protección aprovechada. Incluso, el desplazamiento de casi la mitad de las fracciones de la TIGI hacia niveles arancelarios más altos sugiere que se juzgó insuficiente la protección otorgada a los productos amparados por dichas fracciones.

3.2 LA VENTAJA COMPARATIVA Y SUS NUEVAS TEORÍAS

La disputa entre libre comercio y proteccionismo comercial - data desde la implantación misma del mercado mundial, el cual - fue creado por los grandes descubrimientos de fines del siglo - XV.⁸⁸ No es el caso tratar aquí a detalle el desarrollo que ha tenido de ese entonces a la fecha dicho debate en los planos -- teórico y práctico. Baste con apuntarse que tras de ciertos pe- ríodos de preponderancia en que se sucedieron ambas posturas, - hace tiempo que el conflicto parece haberse dirimido y la in- fluencia de cada una se halla confinada a campos específicos, - la primera domina el medio intelectual, en tanto que la segunda es la que impera en los hechos.

No obstante, es erróneo pensar que el debate ha sido abando- nado, por el contrario se renueva constantemente, prueba de ello es la experiencia reciente de los países latinoamericanos, los cuales ante el ocaso del estructuralismo cepalino (en parte mal entendido), que sugería una política proteccionista, han dinami- zado, aunque de forma aislada, proceso de liberalización comer- cial que no es más que una forma actualizada de retomar los vie- jos principios del libre comercio entre las naciones. Las últi- mas aportaciones teóricas en la materia no son sino refinamien- tos que pretenden darle un tinte de moderna. Ciertamente, en - la "nueva" teoría del comercio internacional de entrada se reco-

⁸⁸ Véase Carlos Marx, *El Capital. Crítica de la Economía Políti- ca*, T. I, FCE, 17a. reimpresión, México, 1982, p. 637.

noce la inexistencia del libre comercio entre los países, pero se sostiene que es suficiente con alcanzar una situación próxima a él para cubrirse de todas sus bendiciones (nombradas ya en el capítulo segundo). En este retorno de la moda del pasado vuelven a tener un papel estelar las llamadas ventajas comparativas como supuestas determinantes del comercio entre los diferentes países, aunque ahora se afirma que éstas son "dinámicas", y no estáticas, como se manejó por mucho tiempo. Hagamos, pues, un breve recuento de las novedades habidas en la teoría de las ventajas comparativas.

3.2.1 LA TEORIA TRADICIONAL

En la teoría tradicional del comercio internacional (más neoclásica que clásica) los flujos del comercio entre países se explican, en su totalidad, con base en las ventajas comparativas que se derivan de las dotaciones relativas de factores (trabajo, capital y recursos naturales) de los distintos países. Cada país tiende a exportar el bien en cuya producción se utiliza gran cantidad de su factor relativamente abundante y barato, e importan el bien en cuya producción se utiliza gran parte de su factor relativamente escaso y costoso.

"En su más simple manifestación, las causas fundamentales de las redes del comercio internacional parecen encontrarse en las diferencias estructurales en cuanto a la disponibilidad de recursos. Estos no están distribuidos en la misma proporción entre las naciones y, frente a las dificultades para su empleo de una nación a otra, cada una tiende a especializarse en la producción de los bienes y servicios más apropiados a su tipología de recursos. Los excedentes resultantes buscan intercambiarse en el exterior por productos cuya obtención no se ajusta a la es---

estructura interna de recursos. En realidad, el comercio internacional es una especie de intercambio de recursos abundantes por recursos escasos." (89)

A largo plazo, el comercio internacional, paralelamente a -- los beneficios recíprocos que pudiera generar, influiría, para la igualación del costo de los factores. Contribuiría, así, a aliviar parcialmente la escasez en todos los países de los factores de producción menos abundantes.

Una concepción del comercio internacional de este tipo supone: competencia perfecta en los mercados internos de los países participantes en el comercio; libre comercio de bienes entre -- los países; completa inmovilidad internacional de los factores productivos; funciones de producción idénticas para la elaboración de un mismo bien en todos los países, es decir, los factores son homogéneos a nivel internacional; funciones de producción de rendimientos constantes a escala (para un proceso productivo el doble de insumos genera el doble de producción) y cada factor presenta rendimientos decrecientes cuando éste aumenta y los otros factores permanecen constantes; y además, sugiere una composición del comercio de naturaleza interindustrial, o sea, un comercio en el que se intercambian bienes de una industria por bienes de otra, y en el cual la intensidad en el -- uso relativo de los factores será diferente entre las actividades en que un país es exportador neto y aquellas en que es importador neto.

89 José Paschoal Rossetti, *Introducción a la Economía; Enfoque Latinoamericano*, HARLA, México, 1979, p. 551.

Estos supuestos de la teoría tradicional tienen, sin embargo, una relevancia empírica muy reducida. Hoy se admite que todos los llamados países con economía de mercado presentan estructuras productivas y de comercialización oligopolizadas, siendo de grado variable la imperfección, pero con una tendencia idéntica hacia su acentuación; el libre comercio, por su parte, se sigue pregonando como la mejor de las políticas, sin que en los hechos algún país se muestre convencido y la practique; asimismo, en los momentos de mayor progreso tecnológico y científico, que -- por cierto se concentra en los países industrializados, cuál -- puede ser la validez de las conclusiones obtenidas de un modelo en donde se manejan costos constantes y funciones de producción idénticas para cada producto; debe considerarse, también, que el reconocimiento de la existencia de economías de escala constituye la negación explícita de la competencia perfecta y del pleno empleo; y completando el mentís, una elevada y creciente proporción del comercio internacional se lleva a cabo entre países altamente industrializados, cuyas dotaciones relativas de factores son similares y, más aún, dicha fracción del comercio tiende a involucrar progresivamente al comercio bilateral en -- productos de una misma industria y que, por lo mismo incorporan factores en porciones muy similares. A más de esto, desde hace tiempo han venido ganando terreno las transacciones intraempresarial, a resultas de la expansión de las empresas transnacionales y de la nueva organización industrial. El comercio internacional, de esta manera, va adquiriendo un carácter preponderantemente intraindustrial que no coincide con los planteamientos de

la teoría neoclásica.

3.2.2 APORTACIONES RECIENTES A LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Tratando de superar las limitaciones de la teoría tradicional para explicar la evolución actual del comercio internacional ha surgido, a últimas fechas, una creciente bibliografía, - tanto teórica como empírica que, partiendo de los modelos convencionales, pero levantando algunos de sus supuestos principales pretende constituir una visión alternativa de los determinantes de los flujos de comercio entre los países. Entre las teorías que últimamente se han desarrollado destacan las siguientes: la relativa a la "salida de excedentes", la de "disponibilidad de recursos escasos", la de "corriente de nuevos productos y la brecha en la imitación tecnológica", la del "ciclo del producto", y la de "demanda representativa".

En realidad, las "nuevas teorías" del comercio internacional se mantienen dentro del marco de la perspectiva neoclásica.⁹⁰ - Todas ellas encuentran que la especialización internacional se explica de manera primordial por una o más variables que el modelo clásico, y principalmente el neoclásico, establecen como supuestos dados. Vemos, así, que la teoría de salida o desahogo de excedentes se apoya en el supuesto del pleno empleo contenido en la competencia perfecta, también supuesta, y concluye -

90 Véase René Villarreal, *Economía Internacional*, selección, T. I, PCE, El Trimestre Económico, Lecturas núm. 30, México, -- 1979, pp. 22-30.

que al excedente de capacidad productiva es el que motiva las exportaciones de los países. A su vez, la teoría de disponibilidad de recursos escasos incorpora a la oferta de factores productivos (capital y trabajo), los recursos naturales que se utilizan como insumos (de alguna forma ignorados por la teoría clásica y neoclásica), y halla que cuando éstos son escasos explican la especialización internacional. Por otra parte, las teorías como la corriente de nuevos productos y la brecha en la imitación tecnológica y el ciclo del producto retiran el supuesto neoclásico de una misma tecnología en todos los países, y proponen al "factor" innovación tecnológica (en procesos y productos) como una determinante clave en la explicación de las exportaciones industriales. Finalmente, la teoría de la demanda representativa establece que el comercio de manufacturas es explicado precisamente por la similitud en los patrones de demanda de los diferentes países (países con similares niveles de ingreso por habitante), variable de la que parte como un supuesto dado la teoría neoclásica de la dotación de factores.

3.2.3 LA TEORIA DE LA SALIDAD DE EXCEDENTES

En su demostración, H. Myint parte de una situación de autarquía en la que no existe pleno empleo, sino un excedente en la capacidad productiva del país (capacidad no utilizada), la cual puede utilizarse para incrementar la producción si se opta por la apertura al comercio internacional, ya que se generaría una mayor demanda de la producción interna. Así, el comercio internacional rompe la estrechez del mercado doméstico y proporciona

una salida para el excedente del producto sobre las necesidades locales.⁹¹

Bajo el enfoque ortodoxo se contempla una economía que ya se encuentra en su frontera de producción antes del comercio internacional, pero que luego avanza por esta frontera en respuesta a la oportunidad del comercio, expandiendo la producción del bien exportado y reduciendo la producción del bien importado. Los mismos recursos se utilizan antes y después; sólo ocurre -- una reasignación entre diversos usos. En cambio, el enfoque de la salidad de excedentes plantea la existencia de cantidades importantes de recursos no utilizados que permanecen ociosos ante la ausencia de comercio internacional, los que se emplean en la producción de exportaciones en cuanto surge esta oportunidad, -- de modo que no se registra reducción alguna en las otras ramas de la producción nacional, al menos no de entrada.

Una versión más acabada de la teoría de la salidad del excedente la encontramos en las llamadas economías de escala. A decir de los promotores de la apertura comercial en los países -- con fuerte proteccionismo, la expansión del mercado permite que las empresas saquen provecho de economías de escala que posiblemente no se lograrían si se les mantuviera restringidas a las -- reducidas dimensiones del mercado interno. Y es que, en muchas ocasiones, la reconversión industrial no se puede operar por de

91 Véase H. Myint, "La Teoría Clásica del Comercio Internacional y los Países Subdesarrollados", en René Villarreal (seleccionador), *Economía Internacional*, t. I, FCE, El Trimestre Económico, Lecturas núm. 30, México, 1979, pp. 247-272.

bajo de un tamaño mínimo y una capacidad de producción. Y al darse aquélla, se presentan actividades para las que hay un -- largo intervalo durante el cual los aumentos de la producción implican economías crecientes de escala. Son actividades en -- donde el incremento de los niveles ordinarios de producción se asocian a reducciones en los costos promedio. En estos casos, las exportaciones actúan en el sentido de aumentar la utilización de la capacidad instalada.

La presencia de economías de escala no aprovechadas ofrece una fuente posible de ventaja comparativa y una base para la -- especialización y el comercio internacional que no se admitía en el modelo comercial neoclásico, aplicable sólo en condiciones puramente competitivas. A diferencia del modelo competitivo, en el que las mayores producciones van acompañadas de costos constantes, e incluso superiores, con rendimientos crecientes a escala, las producciones de mayor volumen conllevan costos más bajos.

3.2.4 LA TEORIA DE LA DISPONIBILIDAD DE RECURSOS ESCASOS

Apoyándose en casos empíricos, I. B. Kravis demuestra cómo la disponibilidad de un recurso natural escaso en algunos países puede explicar su especialización en el comercio internacional sin necesidad de recurrir a la teoría neoclásica de la dotación de factores productivos, la cual no toma en cuenta la dotación de recursos naturales, sino sólo la de factores. La importancia de la teoría de la disponibilidad de recursos se circunscribe a un grupo de productos que utilizan recursos natura

les relativamente escasos. Kravis desarrolló su teoría en los años cincuenta, pero adquirió especial relevancia hasta la década de los ochenta por el entusiasmo que provocó el caso del petróleo, que además de ser un recurso natural escaso, no es renovable.⁹²

Es cierto que el enfoque de las proporciones de los factores podría utilizarse en forma tal que abarque también los recursos naturales, de modo que pudiera decirse que un país es abundante en "tierra" y por lo tanto exporta el bien intensivo en tierra, mientras que otro país que es abundante en capital exporta el bien intensivo en capital. Pero la cosa no es tan sencilla, habrían de reconsiderarse varios de los supuestos -- del modelo y, aún así, persistirían muchas de las deficiencias en el mismo.

Volviendo al punto, los países que cuentan con recursos escasos tienen la opción, en apariencia, de exportarlo y promover directa o indirectamente el crecimiento de sus economías, o dejarlo como reserva de recursos para garantizar en el futuro su abastecimiento interno. No se descartan, pues, las implicaciones del comercio internacional en el crecimiento económico de un país dado.

3.2.5 LA TEORIA DE LA CORRIENTE DE NUEVOS PRODUCTOS Y LA BRECHA EN LA IMITACION TECNOLOGICA

Esta teoría suprime el supuesto que establece el modelo neo

⁹² Véase Ronald Findlay, "Los Determinantes de la Especialización Internacional", en Economía Internacional, Selección, Op. Cít., pp. 278-282.

clásico de funciones de producción idénticas entre países, y - destaca las diferencias de conocimiento tecnológico entre países como el principal factor que determina el patrón y la dirección del comercio internacional. Plantea que la generación de una corriente de nuevos productos como resultado de la investigación científica (materiales sintéticos, semiconductores, transistores, computadoras), le otorga al país innovador el disfrute de un monopolio temporal, hasta que los demás países - que los tienen que importar "aprendan" a producirlos. El comercio y el monopolio del país innovador tienen un horizonte temporal determinado por la duración de la "brecha de imitación tecnológica".⁹³

Dado que el progreso continuo de la investigación científica y tecnológica esta creando constantemente productos nuevos, este aspecto del comercio internacional no es sólo permanente, sino que su importancia relativa aumenta rápidamente en relación con los tipos de manufacturas más tradicionales, aunque - los bienes que aún no han sido imitados sigan cambiando a través del tiempo. Corresponde a M. V. Posner el crédito de haber llevado a cabo la aplicación más reciente de los conceptos schumpeterianos de la innovación y la imitación al comercio internacional.

Para Posner el "dinamismo" de un país en el comercio internacional se define como una función de la tasa de innovación,

93 Véase Ronald Findlay, "Los Determinantes de la Especialización Internacional", en *Economía Internacional*, selección, Op. Cit., pp. 283-287.

es decir, el número de bienes nuevos que introduce por unidad de tiempo, y de la rapidez con que imita las innovaciones extranjeras. Si uno de los dos socios comerciales tiene un grado mayor de dinamismo que el otro, por cualquiera de esas dos razones o por ambas, el socio menos dinámico sólo podrá compensar su déficit comercial en los bienes nuevos mediante la exportación de bienes tradicionales a precios menos favorables. Este comercio adicional de bienes tradicionalmente exportados es inducido entonces por la entrada de bienes nuevos, de modo que una parte del comercio tradicional es causado por los factores dinámicos de la innovación y la imitación. Además, el socio más débil se ve atrapado en un círculo vicioso, porque su falta original de dinamismo genera problemas de balanza de pagos que, a su vez, le impiden invertir en gran cantidad en la modernización de la planta y el equipo que constituyen el único camino para aumentar su grado de dinamismo. Por otro lado, cuando el grado de dinamismo entre los países que comercian es relativamente similar, y/o cuando existen sistemas flexibles de arreglos monetarios internacionales, el comercio puede estimular un proceso de desarrollo mundial porque las innovaciones de un país son rápidamente imitadas en los demás.

Una cuestión importante es que perdura la ventaja comparativa en el bien nuevo del país innovador. No obstante que la imitación se produce en algunos países, el innovador tendrá una ventaja en otros mercados a consecuencia de su iniciación más temprana y, por tanto, de su mayor experiencia en la producción del bien. Esta especie de efecto de "aprendizaje por

la experiencia" esta siendo analizado ahora ampliamente en diversos campos de la teoría económica, y parece ser que el comercio internacional es uno de los ámbitos donde el efecto en cuestión puede aplicarse con cierto provecho, al menos en forma localizada.

3.2.6 LA TEORIA DEL CICLO DEL PRODUCTO

Es obvia la propiedad de considerar la teoría del ciclo del producto como una extensión de la teoría de nuevos productos y de la brecha en la imitación tecnológica, ya que analiza la --evolución completa en el ciclo del producto y encuentra que la brecha en la imitación la "cierra" el propio país innovador, - que traslada su producción en una determinada etapa de la evolución del producto al resto del mundo capitalista. En un reconocimiento, puede apuntarse que la teoría del ciclo del producto es la única que en la perspectiva neoclásica integra una teoría del comercio internacional de bienes y servicios, con una de inversión extranjera (movilidad de factores), por cierto que este enfoque es común en las teorías del imperialismo y de la dependencia.

Los principales factores que determinan la especialización internacional en manufacturas para la teoría del ciclo del producto son: la tasa de innovación en nuevos productos y nuevos procesos; los efectos de economías de escala; la dinámica y el estado de la ignorancia (el conocimiento de ninguna forma es - un bien libre); y la incertidumbre para influir sobre los patrones de comercio.

Vernon identifica tres etapas en el ciclo de vida o desarrollo del producto: producto nuevo, producto en maduración, y -- producto estandarizado. En la primera etapa del producto, producto nuevo, la demanda es inelástica debido al alto grado de diferenciación del producto y a la característica monopólica u oligopólica de su producción. La gran incertidumbre sobre las dimensiones del mercado, así como las especificaciones de los insumos y del producto, implican un bajo nivel de producción y una comunicación continua con los consumidores, proveedores de insumos y aún con los competidores. El producto busca alcanzar el mayor grado de flexibilidad en el manejo de su proceso productivo y la caracterización del producto.⁹⁴

En la segunda etapa, producto en maduración, la demanda es más elástica porque ha aumentado el grado de estandarización del producto. La necesidad de flexibilidad en el proceso productivo empieza a decrecer y se abren las posibilidades técnicas de economías de escala a través de la producción masiva y de la búsqueda de un proceso especial para el largo plazo. La reducción de la incertidumbre respecto al mercado, el proceso productivo y el mismo producto permiten que la empresa invierta en proyectos tendientes a reducir los costos.

Finalmente, en la etapa de producto estandarizado, la elasticidad de la demanda es muy elevada y, dado el alto grado de estandarización del producto, uno de los principales objetivos

94 Véase Raymond Vernon, "La Inversión y el Comercio Internacionales en el Ciclo del Producto", en *Economía Internacional*, Selección, Op. Cit., pp. 288-306.

de la empresa es reducir costos. Aquí, los países en desarrollo pudieran presentar una ventaja comparativa en la localización de la producción por el bajo costo de la mano de obra y - otras economías externas (algunos insumos especiales, etc.), - lo que induce a reorientar la inversión hacia estos países.

3.2.7 LA TEORIA DE LA DEMANDA REPRESENTATIVA

Para rescatar el papel de la demanda en la especialización internacional, S. Linder argumenta que, mientras el comercio de los productos primarios se explica principalmente por las - diferencias en la dotación de los factores productivos entre - los países, el comercio de productos manufacturados se explica sobre todo por la similitud en los patrones de demanda entre - los países que comercian.⁹⁵

La teoría de la demanda representativa de Linder difiere de la teoría neoclásica en que no sólo las funciones de producción son diferentes entre los países, sino también los patrones de demanda o preferencias de los consumidores. Las diferencias - en las funciones de producción se presentan más que en la tecnología de los procesos productivos, en la diferenciación de - los productos que generan. Las diferencias en los patrones de demanda, por su parte, están asociadas a los niveles de ingreso *per cápita* de cada país, esto es, el supuesto neoclásico sobre los patrones de demanda no sólo asume que son idénticos en

95 Véase Staffan B. Linder, "Causas del Comercio de Productos Primarios Vs. el Comercio de Manufacturas", en *Economía Internacional*, selección, *Op. Cit.*, pp. 307-319.

tre países, sino que además presupone que éstos son ajenos al nivel de ingreso (recuérdese que las curvas de indiferencia -- del consumidor son lineales homogéneas). Linder rechaza este supuesto y lo propone como un elemento central para explicar la especialización internacional del comercio de productos manufacturados.

El argumento de la teoría de la demanda representativa puede abreviarse así: las industrias se desarrollan en un país -- por la existencia de un mercado interno potencial, y la industria estará capacitada para exportar cuando el mercado interno se haya expandido a la escala suficiente como para que la industria sea competitiva en los mercados internacionales. La exportación es la etapa última y no la inicial en la evolución típica de un mercado en expansión.

"El comercio internacional no es realmente más que una extensión a través de las fronteras nacionales de la red de actividad económica de un país." (96)

Los mercados extranjeros para un país exportador de manufacturas se encuentran en países con similares patrones de demanda, lo que finalmente implica que sus ingresos *per cápita* son similares. Además, la intensidad del comercio entre dos países será mayor mientras más similares sean sus niveles de ingreso *per cápita*. Lo que es lo mismo, la demanda representativa es la condición necesaria para que potencialmente un bien pueda ser exportado.

Dentro de los productos manufacturados, cada país tiene un rango de exportaciones. Este rango de productos exportables - esta determinado por la existencia y las características de la demanda interna. Es una condición necesaria, aunque no suficiente, que un producto sea consumido en el país para que éste sea potencialmente un producto exportable. La demanda representativa, es, pues, la condición necesaria para que un bien - sea potencialmente un producto de exportación. La otra condición para efectuar la exportación potencial es orientarse hacia los mercados en donde los niveles de ingreso *per cápita* -- son similares.

De esta manera, mientras que la teoría de la demanda representativa encuentra que la especialización internacional se -- origina por el lado de la demanda, tanto la teoría clásica (en -- tiéndase Ricardo) como la neoclásica (Heckscher-Ohlin) lo ha-- cen por el lado de la oferta.

Por todo lo descrito anteriormente, es fácil percatarse que lo que se ha dado en llamar la "nueva teoría" del comercio internacional no constituye un conjunto organizado de ideas como en su tiempo lo fueron las teorías clásica y neoclásica del co -- mercio, sino que son una serie de aportaciones aisladas, algunas no tanto, que más que tener continuadores tienen iniciadores, por las muchas variantes que se manejan.

Supuestamente, lo que ahora se intenta es integrar dos áreas que tradicionalmente habían estado desvinculadas entre sí: la teoría del comercio internacional y la teoría de la organiza-- ción industrial. De resultas se tiende a disminuir la impor--

tancia de las diferentes dotaciones relativas de factores como generadoras de ventajas comparativas para los países, y se destaca el papel de una multiplicidad de factores "dinámicos" en la pérdida o ganancia de ventajas temporales en el comercio para los distintos países. Entre los nuevos elementos explicativos de la ventaja comparativa (costos comparativos o de oportunidad para los neoclásicos) tenemos, la innovación en productos, materiales y procesos productivos; la disponibilidad de recursos escasos; la brecha en la imitación tecnológica; los patrones de demanda interna; y las economías de escala.

Sin embargo, se debe hacer reparo en que los numerosos intentos por explicar la evolución reciente del comercio internacional se mantienen dentro del marco de la perspectiva neoclásica. No es de extrañar, entonces, que tengan una relevancia empírica y teórica limitada. Vamos, hasta es incierto que pueda encontrarse alguna proposición que siquiera iguale la sencillez, autoridad y aparente universalidad de aplicación de la teoría de la ventaja comparativa. De hecho, a esta última sólo se le ha querido ajustar a las tendencias actuales que se creen distinguir en el comercio internacional.

3.3 EL CONTEXTO INTERNACIONAL

3.3.1 EL GATT EN SUS CUARENTA Y TRES AÑOS DE VIGENCIA

Los orígenes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se remontan a los primeros años de la post-guerra, cuando a iniciativa de Estados Unidos e Inglaterra, - principalmente, se discutían las nuevas reglas que regirían la economía mundial.

Al principio se pensó en constituir una Organización Internacional del Comercio (ITO, por sus siglas en inglés), y la -- propuesta respectiva se sometió a debate en la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo efectuada en Londres en -- 1946, que continuó en Ginebra, Suiza, en 1947 y que concluyó - en La Habana, Cuba, a fines de 1948. El resultado de estas -- reuniones fue la "Carta de La Habana", suscrita por 53 países, en la cual se establecía la creación de la ITO, que comenzaría sus labores tan pronto como la mayoría de los miembros ratificaran el tratado.

En tanto se ratificaba la carta constitutiva de la consabida organización, entró en vigor de manera provisional un acuerdo negociado por 23 países, el GATT. Como se sabe, el organismo que debía regular las transacciones comerciales internacionales nunca llegó a constituirse definitivamente, de tal forma que el GATT quedó como el principal instrumento regulador del comercio internacional.

SU FUNCIONAMIENTO HASTA 1986

Ideado inicialmente como un acuerdo de compromiso interino, el GATT cumplió cuarenta y tres años de vigencia en 1990. A lo largo de este período de más de cuatro décadas, el GATT ha patrocinado siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales, excluyendo de momento la de Uruguay, que sería la octava, pero que aún no termina y de la que hablaremos adelante.

El proteccionismo comercial ha sido el tema tradicional alrededor del cual han girado las negociaciones. Justo es reconocer como mérito del GATT el haber logrado una reducción importante del nivel general de los aranceles al comercio de productos industriales. En una serie de rondas comerciales, los gobiernos redujeron la tarifa promedio sobre productos manufacturados de 40%, en 1947, a menos de 10% para mediados de la década de los 70's. A partir de entonces, la tarifa promedio ha seguido bajando a cerca de 5%. Además, desde la década de los 50's, los gobiernos de los países industrializados habían establecido un moderno sistema de intercambio y pagos, con monedas completamente convertibles. Esto último junto con la disminución de tarifas impulsó notablemente un rápido crecimiento del volumen del comercio mundial, por lo menos hasta principios de la década de los setentas.

Sin embargo, el entusiasmo es limitado. En estos mismos años, en que los aranceles que afectaban el comercio de manufacturas casi fueron suprimidos por completo, pocos avances efectivos se produjeron en otras áreas igualmente incidentes -

sobre el comercio internacional, como son el comercio de productos agrícolas, la remoción de barreras no arancelarias, y el trato favorable hacia los países en desarrollo. Alguien podría argumentar que aún sin considerar los posibles resultados de la octava ronda que actualmente se celebra, el Acuerdo General ya contiene disposiciones referentes a un par de las cuestiones arriba señaladas, pero los hechos nos indican que al momento de hallarse negociando, dichos preceptos legales no pasan de ser meras formalidades, siendo innegable que en las rondas de negociaciones comerciales multilaterales, de las que es producto el GATT, han prevalecido los intereses de las naciones dominantes del comercio mundial.

A continuación se presenta una breve síntesis de las siete rondas de negociaciones del GATT, previas a la de Uruguay, desarrolladas entre 1947 y 1979:⁹⁷

- Ginebra, Suiza (1947). De abril a octubre de 1947 se llevó a cabo una negociación arancelaria multilateral con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias que después se establecieron en la Carta de La Habana. En siete meses, 23 países disminuyeron -- sus aranceles respecto de un volumen de intercambio que representaba la mitad del comercio mundial. Más aún, estos países decidieron poner en vigor la parte comercial de la Carta, sin esperar que concluyera la Conferencia Internacion

97 Véase Tomás Peñalosa Webb, "La Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 12, diciembre 1985, pp. -- 1160-1168.

nal sobre Comercio y Empleo.

- Anncy, Francia (1947). Muy inmediata a la anterior, el motivo de su realización parece haber sido el ingreso de otros once países.
- Torquay, Inglaterra (1950-1951). Además de registrarse el ingreso de la República Federal de Alemania, se cuenta entre los resultados de los convenios una reducción de 25% en los aranceles promedio, en relación con 1948.
- Ginebra, Suiza (1955-1957). Aunque se continúan bajando los niveles arancelarios para una mayor liberalización del comercio internacional, los logros de estas negociaciones son modestos.
- La Ronda Dillon (1960-1961), Ginebra, Suiza. Recibió ese nombre por la propuesta del subsecretario de Estado estadounidense, Douglas Dillon, de celebrar una negociación arancelaria simultáneamente con las que deberían llevar a cabo -- los países miembros de la CEE a causa del establecimiento de la Tarifa Externa Común (TEC). Los resultados de esta ronda fueron importantes, más por su dimensión política que por sus efectos arancelarios. En efecto, fue la primera vez que la CEE negoció en nombre de sus países miembros y también la primera en que se intentó una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos), en vez del método tradicional de producto por producto.

- La Ronda Kennedy (1964-1967), Ginebra, Suiza. La Ley de Expansión Comercial de Estados Unidos de 1962 autorizó al gobierno de ese país a negociar reducciones arancelarias de 50% en un lapso de cinco años, así como una supresión completa de los aranceles de aquellos productos en que 80% o más del comercio mundial lo realizara la CEE y Estados Unidos. En virtud de que el Reino Unido aún no se había adherido a la CEE se desestimó la regla del 80%, pero se conservó el objetivo de 50% para las negociaciones entre países desarrollados. En las efectuadas entre éstos y las naciones en desarrollo se siguió el método tradicional, producto por producto. Cabe señalar que es en esta ronda cuando se agregan tres artículos a la parte IV del Acuerdo General, en los que supuestamente quedan plasmados los intereses de los países en desarrollo.

La Ronda de Tokio (1973-1979), Japón. Las actuales características del GATT surgieron de las negociaciones iniciadas en septiembre de 1973, al firmarse la declaración de Tokio. Estas negociaciones terminaron hasta abril de 1979, luego de cinco años de prolongadas y complejas discusiones en las que tomaron parte 99 países. En la Ronda de Tokio se pretendió, en primera instancia, continuar con la reducción de las barreras comerciales arancelarias e iniciar la eliminación de las no arancelarias, a fin de impulsar el comercio internacional y de tratar de contener el creciente neoproteccionismo. Por el lado de los aranceles, los países desa

rrollados se comprometieron a reducirlos en un promedio cercano al 33% durante los siguientes ocho años. Pero en esta ocasión las concesiones arancelarias no constituyeron el tema central de las negociaciones. Mayor atención fue prestada a los códigos de conducta que supuestamente reglamentarían el uso de los obstáculos no arancelarios:

- . Código sobre normas de valoración en aduanas.
- . Código sobre subvenciones y derechos compensatorios.
- . Código antidumping revisado.
- . Acuerdo sobre compras del sector público.
- . Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.

Allí mismo, en Tokio, no hubo la seriedad deseada para la consecución de logros en otras áreas inicialmente manejadas -- (agricultura, productos tropicales, trato especial hacia los países en desarrollo).

LA RONDA DE URUGUAY (1986-1990)

Después de Tokio se pensaba que la próxima ronda de negociaciones comerciales multilaterales se celebraría hasta la década de los noventa. Pronto cambio el parecer de los gobiernos de los países contratantes y al promediar la década de los ochentas ya se hablaba de la necesidad de iniciar a la brevedad posible una nueva ronda de negociaciones en el GATT.

Así pues, con la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay, en 1986 inicia la octava ronda de negociaciones multilaterales del GATT que se conocería como la Ronda de Uruguay.

Para ese entonces el proteccionismo en sectores clave como el siderúrgico, el textil y la agricultura, junto con el problema de la deuda externa que abatió las importaciones de los países en desarrollo, habían desacelerado el comercio mundial de mercancías, cuyo crecimiento fue de sólo 3% anual de 1980 a 1987, porcentaje que contrastaba con el 8.5% de los sesentas y el 5% en el decenio siguiente.

Por muchas razones, la Ronda Uruguay resulta ser una ronda diferente. A diferencia de las anteriores, no se limita a la negociación de asuntos comerciales. Los servicios, las inversiones relacionadas con el comercio y los derechos de propiedad intelectual vinculados con el comercio, constituyen las novedades de la octava ronda de negociaciones del GATT. Con la inclusión de nuevos temas se busca que la jurisdicción del -- Acuerdo General se extienda mucho más allá de los temas tradicionales relacionados con las restricciones al comercio internacional de mercancías. Ello refleja la posición de los países desarrollados, que desean reformular las normas y los principios que rigen el funcionamiento de toda la economía mundial para adaptarlos mejor a sus intereses.⁹⁸

Sin embargo, la Ronda de Uruguay (1986-1990) podría terminar sin mucho éxito, debido a la divergencia de intereses de los países miembros (entre los propios países desarrollados principalmente, y entre los países desarrollados y en desarrollo).

98 Véase Declaración sobre la Ronda de Uruguay, Comisión del Sur, Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 10, octubre 1988, pp. 935-945.

Para los países desarrollados es de sumo interés alcanzar un acuerdo en materia de comercio de servicios (transporte, banca, seguros, comunicaciones, educación). Mientras que para los países en desarrollo reviste decisiva importancia la firma de un acuerdo relativo al comercio de productos agropecuarios. Ya en 1988 fracasó la tentativa de llegar a resoluciones preliminares, por la presión de los países desarrollados para incluir los servicios. Y en 1990 los esfuerzos para establecer un convenio que sancione el comercio de productos agrícolas, se encontraban bloqueados por las diferencias entre los Estados Unidos y los países de la CEE. El primero, que es apoyado por la mayoría de los restantes países miembros, plantea la programación de la liberalización total del comercio de productos agrícolas, pero los segundos sólo están dispuestos a una liberalización parcial.

Del éxito de la Ronda de Uruguay depende que el comercio internacional no quede dividido en tres bloques económicos (uno en Europa, conformado por la CEE; otro en América, encabezado por los Estados Unidos; y uno más en la costa oeste del Pacífico, liderado por el Japón). Incluso, sería la última oportunidad con que cuenta el GATT para recuperar su credibilidad y evitar su eventual desaparición. Una negociación exitosa de la actual ronda, que de no haber cambios debe terminar en diciembre de 1990,⁹⁹ pondría freno a la desviación de multilate-

⁹⁹ El plazo se cumplió sin que se llegara a un acuerdo, por lo que hubo de posponerse la conclusión de la Ronda.

realismo, prevendría la adopción de medidas unilaterales de política comercial e impediría que el flujo comercial del mundo se concentrara únicamente en tres bloques.¹⁰⁰

3.3.2 TENDENCIAS ACTUALES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Hace tiempo que han venido ocurriendo tres cambios fundamentales en la estructura misma de la economía mundial, a decir del profesor Peter F. Drucker:¹⁰¹

- La economía de los productos primarios se esta desvinculando de la economía industrial.
- Dentro de la economía industrial, la producción se esta desvinculando del empleo.
- Los movimientos de capital han sobrepasado al comercio como fuerza motriz de la economía mundial.

Estos cambios si bien no son nuevos, dado que son permanentes y no cíclicos, acaso se hayan acentuado a partir de mediados de la década de los setentas.

LA CRISIS EN EL MERCADO DE LAS MATERIAS PRIMAS

Considerese, de entrada, que ha habido una drástica caída de los precios de las materias primas. La drástica baja en los precios de las materias primas no petroleras se inició en 1977 y ha continuado desde entonces, con breves interrupciones,

¹⁰⁰ Véase Clive Crook, "El Comercio Administrado Enfrenta al GATT", *Excelsior* (México, D. F.), 8 de octubre de 1990; -- pp. 1-F, 19-F y 20-F.

¹⁰¹ Véase Peter F. Drucker, "La Nueva Economía Mundial", *Confex* 206, marzo 1987, pp. 3-16.

tras de las cuales se acelera el descenso en los precios de los productos primarios.

Como muchas otras materias primas, el petróleo tuvo su período de bonanza, mismo que terminó en 1981 (el boom propiamente dicho había iniciado en 1973). Así, al principiar los ochentas y durante el resto de la década el petróleo se reincorporó a la economía de los productos primarios, y en medio de altibajos los petroprecios mostraron una clara tendencia hacia la baja.

Ya para 1986, los precios de las materias primas se hallaban en su nivel más bajo de la historia, con relación a los precios de los bienes manufacturados y los servicios. En general los precios eran tan bajos como en lo más profundo de la gran depresión de los años treinta e, incluso para los precios de algunos productos la comparación resultaba desfavorable. En el caso de los precios del petróleo, no obstante lo perdido su nivel se hallaba muy por encima del que prevaleció por aquellas fechas.

La caída en los precios de las materias primas es explicada en parte o, mejor dicho, en principio por la disminución en la demanda mundial de las mismas. Aunque, al parecer aquí se distinguen dos situaciones.

Por un lado, se han ido cerrando los mercados para el comercio internacional de productos agrícolas. Ciertamente, la demanda de alimentos ha crecido casi tan rápidamente como lo habían pronosticado en los países industrializados, pero la oferta ha aumentado todavía más; no sólo se ha mantenido al nivel -

del crecimiento de la población, sino que invariablemente lo ha superado.

A resultas de extraordinarios esfuerzos para acrecentar la producción de alimentos, muchos países industrializados han alcanzado un alto grado de autosuficiencia en el sector. Y no se digan los países en desarrollo, que son en los que se han constatado los mayores progresos. Son, sin embargo, las políticas neoproteccionistas, aplicadas principalmente por los países industrializados, las que casi han acabado con los mercados de importación de alimentos.

La otra situación es que prácticamente para todas las materias primas no agrícolas, sean productos forestales, minerales o metales, la demanda mundial progresivamente se va contrayendo, en contraste con lo que también se predijo con tanta seguridad en los países desarrollados.

No es que la producción industrial disminuya en importancia a medida que crece el sector de los servicios. Lo que acontece es mucho más significativo. La producción industrial se aparta gradualmente de los procesos y productos con uso intensivo de materiales. Una de las razones inmediatas de esto son las industrias de alta tecnología. El portentoso desarrollo tecnológico vuelve obsoletos a un número cada vez mayor de procesos, insumos y productos de un alto contenido de materias primas.

Esta declinación constante en el uso intensivo de materias primas en los procesos industriales incluye también a los energéticos, en especial al petróleo.

En consecuencia, es bastante improbable que los precios de las materias primas se recuperen sustancialmente, en comparación con los precios de los bienes manufacturados (o los servicios de alta especialización), al menos no en un futuro próximo.

En el fondo, lo más desconcertante, para algunos claro, no es la caída en la economía de los productos primarios, sino -- las pocas repercusiones que dicho declive ha tenido en la economía industrial del mundo. De hecho, la producción industrial en los países desarrollados con economía de mercado ha seguido creciendo de modo constante durante estos años, aunque eso sí, a tasas menores.

Con el paso de los años, pierde fuerza aquel presagio que advertía sobre la posibilidad de que la depresión de la economía mundial sólo había sido pospuesta y que se desencadenaría por una crisis bancaria, debido a los incumplimientos masivos de los endeudados productores de productos primarios. Son ya casi quince años en los que el mundo industrializado ha proseguido su marcha como si la crisis de las materias primas no existiera. Al parecer, en los países desarrollados el sector de los productos primarios se va convirtiendo en marginal.

Es así como la economía de las materias primas se esta desvinculando de la economía industrial. Además, este importante cambio estructural en la economía mundial esta teniendo grandes implicaciones para la política económica, tanto de los países en desarrollo como de los desarrollados.

EL DESPLAZAMIENTO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA

La segunda tendencia fundamental que se observa en la economía mundial es el desvinculamiento de la producción manufacturera y el empleo manufacturero. La creciente producción de manufacturas en los países desarrollados ha ido acompañada de un empleo decreciente de mano de obra. Consiguientemente, los costos del factor trabajo son cada vez menores en términos comparativos y como factor de competitividad.

Pero no se trata de un proceso de desindustrialización. En realidad, la producción manufacturera no ha cesado de aumentar en volumen absoluto y ha permanecido sin cambios como proporción de la economía total. Lo que se vive es una nueva y drástica aceleración en el reemplazo de los trabajadores manuales por máquinas, es decir, por los productos derivados del conocimiento.

Para ejemplificar lo anterior, baste considerar el caso de la industria de Estados Unidos. Allí por los años de 1920 uno de cada tres trabajadores estadounidenses era obrero de la industria manufacturera. Para 1950, la cifra era uno de cada cuatro. Y actualmente ha bajado a uno de cada seis, y sigue disminuyendo. Nótese que la tendencia en sí misma no es nueva, pero se ha acelerado en los últimos años.

Esta misma tendencia se observa en los demás países desarrollados con economía de mercado, e incluso en algunos es más pronunciada. Es muy probable que para las primeras décadas del próximo siglo, en los principales países industrializados no -

se ocupe en las manufacturas una proporción de la mano de obra superior a la que actualmente se emplea en la agricultura.

Se asiste, así, al surgimiento de dos clases distintas de industrias manufactureras. Una con base material, representada por las industrias que impulsaron el crecimiento económico durante los primeros tres cuartos de este siglo. La otra cimentada en la información y los conocimientos: productos químicos, telecomunicaciones, instrumentos de análisis y procesamiento de información. Y son precisamente las industrias basadas en la información las que se encuentran en crecimiento y constituyen las ramas punta del desarrollo industrial.

Estos dos grupos de industrias además de diferir en sus características económicas, ocupan una posición distinta en la economía internacional. Por un lado, los productos de las industrias basadas en materiales deben ser exportados o importados como bienes; y su comercio se registra en la balanza comercial. Mientras que, los productos de las industrias basadas en la información pueden exportarse o importarse a la vez como bienes y servicios; y es posible que su intercambio no aparezca con exactitud en la balanza comercial global.

EL DESAJUSTE ENTRE LA ECONOMIA REAL Y LA ECONOMIA MONETARIA

El tercer cambio fundamental operado en la economía mundial más bien pareciera un gran desajuste en la misma, o de que otra forma pudiera comprenderse el hecho de que en lugar de la economía real (flujo de bienes y servicios) sea ahora la economía monetaria (movimientos de capital, tipos de cambio y flujos de

crédito) la que le imprime dinamismo a la economía internacional.

Ciertamente, el comercio de tangibles e intangibles, comercio de bienes y servicios, es mucho mayor que en el pasado. Pero, si hasta antes de la inconvertibilidad del dólar (1971) la economía monetaria apenas sobrepasaba en pocas veces al comercio mundial, en la actualidad quien se atreve a señalar a cuantas veces equivale la primera de la segunda, 30, 50 o quizá -- más veces.

Son muchos los que aceptan que en la economía mundial de -- los presentes días, la economía real de los bienes y servicios y la economía simbólica del dinero, crédito y capital no están ya firmemente vinculadas una de otra.

No es el caso volver a tratar aquí los escenarios manejados por el profesor Drucker para el reajuste entre la economía real y la economía simbólica.¹⁰² Baste decir que todos se han dado en alguna medida, aunque ninguno plenamente. El dólar se ha devaluado en los últimos años frente a las otras monedas fuertes; el gobierno estadounidense se muestra cada vez más preocupado por los déficits comercial y presupuestario de su economía; y en la pasada década la economía de Estados Unidos experimentó breves períodos de recesión.

102 Véase Peter F. Drucker, *Op. Cit.*, pp. 11-14.

3.4 LOS EFECTOS POTENCIALES DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL SOBRE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO

La protección y la liberalización comercial constituyen los extremos de política económica de que se sirven los gobiernos para afectar la balanza comercial y la estructura productiva de un país.

Al respecto, debe destacarse que existen varios rangos en los cuales el régimen de comercio puede interactuar con el empleo y la tasa de crecimiento económico. En la práctica, las diversas políticas comerciales afectan en grados muy diferentes los niveles de la producción y el empleo y las estructuras productiva y ocupacional de un país.

3.4.1 ALGUNAS POLITICAS COMERCIALES ALTERNATIVAS

Por fortuna, la maestra Nora Claudia Ampudia, en uno de los primeros intentos por evaluar los efectos de la liberalización comercial en México, hace mención de los vínculos más importantes entre diversas políticas comerciales y, la producción y el empleo. Se parte, claro, de una situación de protección excesiva. A continuación se retoman los ejemplos dados.¹⁰³

A) Una política de racionalización de la protección puede efectivamente redundar en altas tasas de crecimiento para toda la economía, justo si se logra una asignación más eficiente de recursos y esto, a su vez, incrementa en el mediano y largo --

¹⁰³ Véase Nora Claudia Ampudia, "Los Efectos de la Liberalización Comercial en el Empleo", *Investigación Económica*, Vol. XLVII, núm. 185, julio-septiembre 1988, pp. 127-170.

plazo el empleo.

B) Una política de liberalización, unida a una política de empleo, puede maximizar los resultados en materia de crecimiento económico y de empleo, siempre y cuando los instrumentos -- utilizados sean compatibles y no excluyentes, lo que implica -- analizar previamente la estructura ocupacional y productiva -- del país tratando de que la liberalización sea selectiva y racional. Así, la política de liberalización necesariamente se vería marcada y a su vez enmarcaría los objetivos en materia -- de empleo.

C) Una política de promoción de exportaciones y una política de sustitución de importaciones, aplicadas cada cual en forma separada, y en donde la primera fuera muy dinámica e incluso sobrepasara a la segunda y que además el empleo por unidad de producto y de valor agregado fuera mayor en un caso que en el otro; pueden hacer que el empleo aumente significativamente, a condición de que la política dinamizante estuviera orientada a industrias intensivas en mano de obra y se aplicara en forma selectiva.

D) Una política de promoción selectiva de exportaciones en combinación con una política de sustitución de importaciones, pudiera tener diversas repercusiones económicas que no necesariamente presentarían el mismo sentido. Si ambas se ejecutaran a la par de una política de empleo, pudiera ser que esta última actuara en forma separada de las anteriores, o que hubiera la posibilidad de que la primera generara mayor o menor empleo, o que la segunda obstruyera o favoreciera los esfuerzos por ex

pandir la ocupación.

E) Una política de protección efectiva selectiva en industrias intensivas en mano de obra, por su parte, podría servir para que se mantuviera el nivel de empleo en algunos sectores, en tanto que una política de apertura selectiva externa, podría aumentar los niveles de eficiencia y productividad en otros. Sin embargo, en este caso, el efecto neto sobre el empleo sería tal vez insignificante.

F) Una política de promoción de exportaciones para industrias intensivas en mano de obra y una de sustitución selectiva de importaciones para industrias intensivas en capital; o bien una política de protección efectiva selectiva para industrias tradicionalmente intensivas en mano de obra (con importantes efectos sobre el empleo tanto hacia atrás como hacia adelante) podría afectar de manera tal el empleo, que alguna en particular le generara efectos negativos; sin embargo, con la interacción de las otras habría la posibilidad de poder evitar dichos efectos.

3.4.2 FACTORES LIGADOS AL COMERCIO EXTERIOR

Hay además, toda una gama de factores ligados estrechamente a la dinámica del comercio internacional, como son los instrumentos y estímulos comerciales que también influyen sobre los niveles de empleo, dado que intervienen en la elección de las técnicas productivas. Por mencionar algunos:

1) Los subsidios implícitos a la importación de bienes de capital pueden determinar las técnicas y la tasa de capital-tra

bajo de las industrias afectadas por dichos subsidios. Al fomentarse la intensidad de capital se genera menos empleo por unidad de producto, y así, las oportunidades de empleo crecerán más lentamente, mientras el uso del capital continúa intensificándose.

2) Los estímulos a la exportación de bienes comercializables de industrias intensivas en mano de obra ayudan a evitar, o al menos aminorar, los efectos negativos que, sobre el empleo, provocan otros instrumentos de política comercial.

3) El fijar precios demasiado bajos para importaciones de bienes de capital favorece el uso de técnicas intensivas en capital, esto en detrimento de la contratación de mano de obra; efectos parecidos puede ocasionar la extensión del crédito subsidiado a exportadores, si los induce a la adopción de dichas técnicas.

4) Las altas o bajas tasas salariales sancionadas por la legislación laboral interna son determinantes para la expansión o no de industrias exportadoras intensivas en mano de obra.

5) La subfacturación o sobrefacturación, dos prácticas reprochables, del comercio entre las empresas transnacionales -- obran en contra del nivel de empleo de las ramas en que se ubican, sobre todo, cuando los pagos por asistencia técnica y -- transferencia tecnológica son minimizados; ello debido a las vinculaciones de estas empresas con el resto del aparato productivo.

Existen otro tipo de políticas que sin ser propiamente comerciales determinan la efectividad de la política comercial,

como es el caso de las siguientes:

6) Las políticas monetaria y/o cambiaria, inciden favorablemente o adversamente sobre el nivel de importaciones, de producción y de empleo, dependiendo de su manejo e implantación.

Por cierto que todas estas influencias pueden operar conjunta o separadamente por lo que es válida la siguiente conclusión: las políticas comerciales son importantes por como afectan a la producción y el empleo, habiendo un amplio potencial de oportunidades para elevar sus niveles mediante la elección apropiada de la política, de los incentivos o de los instrumentos correspondientes.

Sin embargo, es menester considerar también los factores -- que escapan a la voluntad inmediata de las autoridades de un país dado. Dichos factores tratanse principalmente del grado de integración de la economía nacional con la dinámica económica internacional.

En referencia a lo anterior, las muchas y crecientes barreras arancelarias y no arancelarias que imperan en los mercados de los países industrializados, reniegan en la práctica del libre comercio entre las naciones. Aunque acaso lo más reprochable sea que obstaculizan el flujo de productos provenientes de los países en desarrollo. Tal es el caso del acero, las fibras y productos textiles, calzado, cemento, productos alimenticios, y varios productos más, en cuyo comercio los países industrializados se muestran sumamente proteccionistas y sobre los cuales los países en desarrollo gozan de ventajas comparativas.

Asimismo, la experiencia de una alta elasticidad-ingreso de las importaciones en ciertas ramas productivas puede nulificar los efectos positivos en materia de empleo de una política de promoción de las exportaciones. Por último, ha de tenerse en cuenta el destino que se le da a las divisas obtenidas a través de la exportación, pues si en lugar de reinvertirlas se destinan al pago del servicio de la deuda, los efectos en el empleo serán siempre mucho menores que en el caso contrario.

3.4.3 LAS CIRCUNSTANCIAS INTERNAS EN QUE OPERA LA LIBERACION

Aceptase que, por lo general, una política de liberalización comercial busca elevar el nivel de eficiencia productiva y la competitividad de los productos nacionales en el mercado internacional, a propósito de reducir precios y costos de producción internos y revertir el supuesto sesgo antiexportador que implica una política de protección.

Empero, tales efectos sólo pueden ser plenos en un marco de competencia perfecta, tanto nacional como internacional; mientras que en una esfera de competencia oligopolista, y en una economía como la de México (en 1983) caracterizada por una desigual distribución del ingreso y una fuerte recesión con altos márgenes de capacidad ociosa y endeudamiento, los efectos sobre la actividad económica y el empleo más que favorables podrían resultar contraproducentes; forzando a una aplicación selectiva y racionalizada de la política de apertura externa. Y es que, la instrumentación de una apertura indiscriminada so-

bre una estructura productiva desintegrada, con una fuerte polarización a nivel de ramas productivas, pudiera ocasionar el desplazamiento y quiebra de empresas de bajas dimensiones que no contaran con los recursos humanos, tecnológicos y financieros suficientes para enfrentar la competencia internacional, - así como la necesaria reconversión industrial que la liberalización impondría sobre los sectores productivos; esto impactaría negativamente la producción y el empleo, condicionando una mayor recesión, agudizando aún más la estructura oligopólica y facilitando, por tanto, la propagación de presiones inflacionarias.

Tocante a la situación de que la liberalización sirva para reducir las presiones inflacionarias, posiblemente los efectos sean insignificantes al presentarse dentro de una estructura productiva y de comercialización oligopólica.

En este mismo orden, es posible que al variar la participación de las importaciones en la oferta total interna, la productividad disminuya al igual que los efectos multiplicadores sobre la inversión y el empleo, ante la sustitución de producción doméstica por productos importados.

3.4.4 LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO

En México, la política de liberalización entrañó la eliminación de los permisos previos y la consecuente mayor aplicación de los aranceles, cuyos niveles se fueron ajustando a la baja. En este punto, no se discute la necesidad del proceso ni su --

falta de gradualidad y selectividad, de lo que se trata es de hacer mención de los efectos potenciales de la liberalización sobre la actividad productiva del país. Por cierto que dichos efectos pueden tener dos alcances.

EFFECTOS PRIMARIOS

Se refieren a los efectos directos registrados en las ramas afectadas inmediatamente por la liberalización, ya sean debidos al incremento de las importaciones de bienes sustitutos a los que producen o de bienes complementarios, o por una posible expansión de las exportaciones, cuyos insumos se constituyan por dichos bienes. Estos efectos, a su vez, se dividen en iniciales y de encadenamiento.

Los efectos iniciales aluden al impacto que sobre el nivel de actividad de las ramas industriales pudiera tener el engrosamiento de los flujos comerciales externos, en cualquiera de sus dos direcciones. En las ramas afectadas por las importaciones de bienes sustitutos ocurre un desplazamiento de producción y de empleo. Por contraste, en las ramas productoras de mercancías exportables se expande la producción y se crean oportunidades de empleo.

Los efectos de encadenamiento, por su parte, se suscitan a causa de las interrelaciones existentes entre las ramas a nivel de insumo-producto. Se reflejan sobre todas las industrias en general, según sea su relación con la rama afectada. Si en la producción de la rama afectada por las importaciones se incorporan insumos o productos de otras ramas, en estas últimas

también habrá mayor o menor desplazamiento de producción y de empleo. Y viceversa, los beneficios de una demanda acrecentada por expansión de mercado se extienden a las ramas que proveen de insumos y productos a la rama directamente inmiscuida en la exportación.

EFFECTOS SECUNDARIOS

Se verifican a más largo plazo y son resultado de los cambios en el nivel de la actividad productiva incitados por los efectos primarios. Entre estos destacan los efectos multiplicadores y los efectos de los gastos.

Los efectos multiplicadores se hacen sentir en el nivel de actividad y empleo de un país como consecuencia de una expansión de la demanda interna, que sea exactamente la suficiente para provocar un nuevo aumento en sus importaciones, por un valor igual al excedente obtenido en la producción imputable al uso de importaciones liberadas, o bien, por una suma idéntica a la de las divisas obtenidas por un incremento en sus exportaciones, resultado, de una política de promoción de las exportaciones.

La relevancia o irrelevancia de los efectos multiplicadores esta en función de la propensión marginal a importar, cuanto menor sea ésta mayor será el acrecentamiento de la actividad económica interna que puede lograrse con un aumento determinado en el ingreso de divisas. A su vez, la propensión marginal a importar es determinada por el grado de integración del aparato productivo del país dado.

Pasando a los efectos de los gastos, éstos se refieren fundamentalmente a la acción de un incremento de las exportaciones sobre el país al que se le importa utilizándose las divisas que entraron mediante la promoción de exportaciones.

La magnitud de los efectos de los gastos depende principalmente de dos relaciones: el efecto marginal sobre la balanza comercial (que engloba la propensión marginal a importar y la propensión marginal a renunciar a exportar) y las relaciones entre las necesidades de mano de obra por unidad del valor agregado de las industrias en que se registran los efectos primarios y de todas las industrias a las que una expansión general de la demanda puede afectar.

De una forma muy escueta, éstos son los cuatro posibles efectos de una política de liberalización comercial.

OTROS EFECTOS SOBRE EL EMPLEO

Aún falta, sin embargo, que se enfoque más el empleo y que se consideren los tipos de mercancías comercializables (entiéndase importables o exportables). De entrada, es muy probable que dada la estrecha relación que existe entre el producto y el empleo, un bien importado con posibilidades de producirse internamente se convierta en un sustituto de producción nacional y por consiguiente ocasione un desplazamiento de mano de obra, tanto real como potencialmente. Pero, también se puede establecer que los efectos en el empleo de una política de apertura comercial se relacionan con las características de los bienes comercializables, es decir, intensivos en mano de obra

o en capital y con las interrelaciones productivas de las ramas con el resto de la economía. Si el producto que se importa es intensivo en mano de obra, serán mayores los efectos negativos sobre el empleo de la rama afectada que si se tratara de un bien intensivo en capital. Es igual con los productos que se exportan, sólo que los efectos sobre el empleo son positivos.

De lo anterior se desprende que previo a la apertura es pertinente el análisis del mercado de trabajo, ya que además se pueden afectar los precios de los bienes salariales, y las necesidades de capacitación del aparato productivo expuesto a la competencia extranjera, es decir, las modificaciones cualitativas entre oferta y demanda del factor trabajo. Si se quiere evitar que la apertura tenga un costo excesivo en términos de empleo, los cambios en la estructura de la protección deben ser selectivos. Aunque, aquí habrían de compatibilizarse los objetivos de proteger el empleo y de elevar la eficiencia productiva.

261

CAPITULO CUARTO

El economista contemporáneo transita en el filo de una navaja; por un lado aspira a la objetividad, trata de apoyar sus deducciones teóricas con evidencia empírica y, sin darse cuenta, a menudo adopta modelos analíticos que intrínsecamente aceptan el estado de las cosas vigente. Esto lo lleva si no a hacer una apología del sistema, cuando menos a aceptar el status quo. Por otro lado, comprometido con sus convicciones, por lo general partícipe de una ideología de la igualdad, encuadra sus observaciones en un marco preconcebido y, para ser congruentes con su sentido de la equidad acomoda los hechos dentro de esquemas rígidos.

En consecuencia el dilema del economista contemporáneo consiste en que: deambula inquisitivamente, pero sin instrumentos adecuados, buscando poner orden en una multitud de causas e influencias al parecer anárquicas, o busca sujetarse a un determinismo condicionado por la eficacia política.

[...]

De manera análoga, la ciencia económica lleva largo tiempo buscando una teoría más general que comprenda el equilibrio global del neoclasicismo junto con la conciencia histórica del marxismo, es decir, una teoría que ilumine los puntos oscuros --al menos los más importantes-- de ambas, que integre el corto plazo con el largo, la estática con la dinámica; que ilumine el análisis neoclásico con la descripción institucional histórica; que fortalezca el marxismo detallando y concretando el funcionamiento en el corto plazo y que especifique condiciones de equilibrio y eficiencia en las operaciones cotidianas.

...

Leopoldo Solís

CAPITULO CUARTO

LOS RESULTADOS DE LA APERTURA COMERCIAL
EN MEXICO (1985 - 1989)

4.1 EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES

Antes de entrar al análisis de los resultados de la apertura comercial en México conviene hacer algunas advertencias. -- Primera, el estallido de la crisis económica en 1982 y la persistencia de la misma en los años subsecuentes tendió un velo, de ninguna manera tenue, en el que se confundieron los síntomas del desequilibrio macroeconómico con los efectos de la apertura. Segunda, como parte de una política más general, que involucra también el manejo del tipo de cambio y la restricción fiscal y monetaria, la política comercial se orientó más hacia la corrección de problemas de corto plazo (escasez de divisas, inflación) relegando a segundo término el asentamiento de las bases del cambio estructural, este desvío, sin duda, le restó no poca credibilidad y efectividad al proceso de liberalización. Tercero, la brevedad del período de estudio nos imposibilita formular un juicio concluyente sobre la liberalización comercial. Ciertamente, el título del presente trabajo nos lleva a pensar en un examen crítico de las repercusiones de la

política de apertura que ya dura cinco años, de 1985 a 1989, e incluso si nos remontáramos a los momentos en los que a nivel oficial se empezó a hacer referencia del proceso, 1983, serían siete los años que abarcaría la evaluación. Sin embargo, en aras de la transparencia en las conclusiones se impone dejar aparte los años de elocuencia, esto en principio. Pero, todavía más, sirve a nuestros propósitos distinguir entre la liberalización comercial bajo cobertura cambiaria (1985-1987) y la exposición efectiva a la competencia extranjera (1988-1989). Entonces resulta ser que el lapso de tiempo verdaderamente indicativo para nuestro estudio se reduce a dos años, aunque ni siquiera en este par de años se disipa la confusión entre los efectos de la apertura y los de la contracción del mercado interno. De tal forma que tomará varios años más el veredicto final sobre el proceso de apertura comercial.

Fuera del impacto inicial, la incidencia de la liberalización de las importaciones sobre la estructura productiva se prevé como un proceso de mediano plazo en el que influye la estructura industrial y de mercado de las ramas afectadas, así como su disponibilidad de recursos humanos, financieros y tecnológicos, sin dejar de considerar el grado de credibilidad de los agentes económicos sobre la política más general de apertura externa. Igualmente influye el manejo de la política cambiaria y la rapidez con que se ejecutó la apertura.

Por su parte, la temporalidad del impacto de la liberalización sobre el volumen de las importaciones depende de un conjunto de factores relacionados, tanto con los niveles de pro-

ducción de las ramas afectadas como con la política de tipo de cambio y la falta de gradualidad en el proceso.

La posible creencia de esterilidad nos obliga a una aclaración oportuna. Si bien la liberalización de las importaciones se manifiesta como una línea de acción cuyas consecuencias podrán evaluarse cabalmente hasta el mediano plazo, o tal vez -- largo plazo, el proceso presenta incidencias desde el corto plazo. Existe, pues, material para un análisis parcial de la situación generada por el trascendental viraje en la política comercial mexicana.

La política de comercio exterior seguida por las autoridades mexicanas, entre 1983 y 1989, tenía como objetivo último - la conformación de un nuevo patrón de industrialización y de - especialización del comercio exterior. Dentro de un esquema - de comercio exterior diferente al que había caracterizado al - país en el pasado inmediato, el sector exportador, específicamente el no petrolero, debía constituirse en el motor del crecimiento económico.

La estrategia encaminada a provocar el efecto deseado, la - creación de un patrón de comercio exterior articulado al interior y competitivo al exterior, fue la política de apertura comercial, a la cual se le asignó un doble papel: por un lado, - afrontar la escasez de divisas, dada la inestabilidad del precio internacional del petróleo, principal producto de exportación y el prácticamente nulo acceso a financiamiento externo - vía crédito; y por otro, servir como elemento estimulante para la modernización industrial.

De tal forma que la estrategia, si bien tenía su motivación inmediata en la urgencia de atemperar la escasez de divisas, - en el mediano plazo estaba supuestamente orientada a modificar las pautas del crecimiento. Quedaban así, claro que ambigua- mente, conciliados los objetivos de estabilización económica y de cambio estructural.

En este plano, y a manera de adelanto, podemos afirmar que, no obstante los importantes avances en las exportaciones, no - hay indicios claros de la conformación de un nuevo patrón de - crecimiento.

La dificultad para restablecer el equilibrio macroeconómico dió lugar a la permanente vinculación de la estrategia comer- cial con los objetivos de corto plazo, en detrimento del anhe- lado cambio de articulación entre industrialización y comercio exterior.

Los datos reunidos en este estudio nos permiten validar esta aseveración, así como diferenciar tres fases en la política comercial con resultados específicos en las características de los flujos comerciales con el exterior.¹⁰⁴

4.1.1 PRIMERA FASE DE LA POLITICA COMERCIAL (1983-1984)

Durante la primera fase de la política comercial que com- prende 1983 y 1984, la política de comercio exterior se dedicó a favorecer la actividad exportadora vía el tipo de cambio y -

104 Véase Lourdes Hernández, "La Política de Comercio Exterior en el Sexenio 1982-1988. Un Balance", *Mapa Económico Infe* nacional, núm. 6; CIDE, A.C.; 1989, pp. 91-118.

la política de contención salarial, además, de imponer severas restricciones a las importaciones.

El resultado obtenido en este período no fue estrictamente el éxito exportador, como han insistido en señalar las autoridades, pues en general, sólo se mantuvo el nivel de crecimiento de las exportaciones y, en particular, el dinamismo registrado en las ventas externas de manufacturas fue producto de la importante contracción del mercado interno y no de modificaciones estructurales en la oferta productiva. De lo que sí se puede hablar es de la eficacia del descenso en las importaciones en la inducción de un saldo comercial favorable, como también del rol del tipo de cambio en el abaratamiento de los productos nacionales en el mercado externo.

Esto no niega la aportación de la actividad comercial en el alivio relativo de la coyuntura, pues el superávit comercial - obtenido en esos años permitió atenuar los problemas asociados a la insuficiencia de divisas. Las reservas internacionales - se incrementaron notablemente, sumando 4,933.1 millones de dólares en 1983 y 8,134.0 millones de dólares en 1984. Incluso, la eficacia de las medidas adoptadas en materia comercial durante los dos primeros años dió lugar a la profundización y el redimensionamiento de la estrategia de comercio exterior a partir de una segunda fase que iniciaría en 1985, aspecto que abordaremos más adelante.

En términos generales, puede decirse que las severas medidas puestas en práctica en este período registraron éxitos parciales, cuyo costo fue el deterioro del nivel de actividad del

aparato productivo y el empobrecimiento creciente de la población. Continuando, la política de reordenación del gasto público, más que ajustarse a la capacidad de absorción de la economía, le imprimió fuertes presiones recesivas; la política de empleo no encontró condiciones para su aplicación, y la eficacia en la austeridad del gasto se redujo a ser manejado con -- criterios políticos y no económicos.

En este escenario de aflicción, las medidas aplicadas para regular los flujos comerciales sí registraron los resultados -- esperados. En 1983, la caída en las importaciones, aunque afectó considerablemente el nivel de actividad, fue determinante -- en el superávit comercial obtenido. El ligero incremento de -- las exportaciones, por su parte, afianzó el saldo favorable y evitó un mayor deterioro del nivel de operación de la planta -- productiva. Esta evolución positiva permitió atemperar los -- efectos del agudo desequilibrio externo en el conjunto de la -- economía.

Si nos remitimos al comportamiento de la oferta y demanda -- globales, podemos apreciar la participación de los flujos co-- merciales en las mismas.

En 1983, las importaciones cayeron en un 40.7% con relación al año anterior, y con ello la oferta global se redujo un 8.6%. Por su lado, las exportaciones crecieron 6.2% y atenuaron una caída más drástica en la demanda global. De los componentes -- de esta última, las ventas externas fueron las únicas que re-- gistraron una tasa de crecimiento positiva en ese primer año -- de estabilización económica.

Inaúficientes resultaron, sin embargo, los logros del comercio exterior para contrarrestar la tendencia negativa de los principales indicadores macroeconómicos; por lo que se pensó en la posibilidad de flexibilizar la política económica para 1984.

En particular, en el ámbito del comercio exterior se aprovechó el margen de acción dado por el enorme superávit comercial registrado en 1983, y las autoridades, en 1984, suavizaron las restricciones a las importaciones, medida indispensable para reactivar la economía. Aunque todavía con bastante recato, se puso en marcha la sustitución del permiso previo por el arancel, y se facilitaron las importaciones de insumos intermedios y bienes de capital necesarios para garantizar el funcionamiento del aparato productivo. De ahí que 1984 haya sido un año de recuperación económica.

Junto con el mantenimiento de la línea devaluatoria y de --contención salarial, como los principales estímulos a la actividad exportadora, se ampliaron los subsidios fiscales y financieros para compensar los efectos del relajamiento en las limitaciones a las importaciones. Con ello se pretendía que el repunte de las importaciones no afectara considerablemente la balanza comercial. El resultado coincidió con lo esperado, pues a pesar de que en 1984 las importaciones se incrementaron en un 31.6%, el superávit comercial sólo disminuyó en 6%. Ese --año las exportaciones aumentaron 8.4%.

Este buen desempeño reavivó el optimismo gubernamental en --relación a lo acertado de la estrategia adoptada, específica--

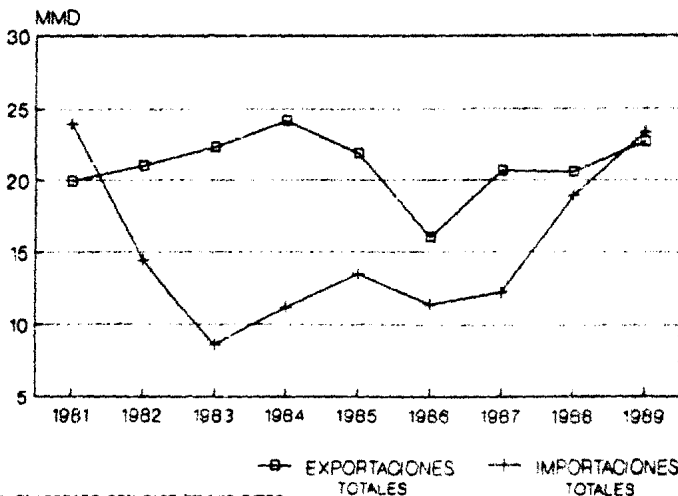
CUADRO 3-B
BALANZA COMERCIAL (FED),
GLOBAL Y PARCIALES (1961 - 1969)
(MILES DE DOLARES)

BALANZA	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
BALANZA COMERCIAL GLOBAL									
EXPORTACIONES TOTALES	19,419,616	21,806,133	22,312,644	24,194,834	21,866,486	16,838,999	20,456,187	20,565,124	22,764,864
IMPORTACIONES TOTALES	23,929,383	14,421,625	8,338,883	11,254,799	13,468,432	11,432,364	12,222,852	16,898,198	23,489,788
SALDO	(4,509,767)	6,384,508	13,973,761	12,940,035	8,408,054	5,406,635	8,233,335	3,666,926	(664,924)
BALANZA COMERCIAL AGRICULTURAS									
EXPORTACIONES AGRICULTURAS	1,468,951	1,233,799	1,168,590	1,648,817	1,322,638	2,096,486	1,563,884	1,678,276	1,794,883
IMPORTACIONES AGRICULTURAS	2,421,197	1,899,814	1,768,988	1,879,832	1,818,664	937,611	1,188,498	1,773,135	2,882,735
SALDO	(952,246)	(666,015)	(600,398)	(231,015)	(496,026)	1,158,875	375,386	(104,859)	(1,087,852)
BALANZA COMERCIAL PETROLIO									
EXPORTACIONES PETROLIO	14,573,327	16,477,174	16,817,153	16,681,312	14,766,833	6,387,212	8,679,792	6,711,267	7,875,972
IMPORTACIONES PETROLIO	1,892,882	866,218	612,524	931,678	1,343,995	937,825	1,821,688	1,177,889	1,885,278
SALDO	12,680,445	15,610,956	16,204,629	15,749,634	13,422,838	5,449,387	6,858,104	5,533,378	5,990,694
BALANZA COMERCIAL NO PETROLIO									
EXPORTACIONES NO PETROLIO	4,846,291	4,528,959	6,294,891	7,594,722	7,899,573	9,725,787	12,826,395	13,853,857	14,888,892
IMPORTACIONES NO PETROLIO	22,916,701	11,555,413	7,726,359	10,323,127	12,124,537	10,494,947	11,391,157	15,716,931	21,603,916
SALDO	(18,070,410)	(7,026,454)	(1,431,468)	(2,728,405)	(4,224,964)	(779,160)	(864,762)	(1,863,074)	(6,715,024)
BALANZA COMERCIAL MANUFACTURAS									
EXPORTACIONES MANUFACTURAS	3,427,326	3,167,498	5,647,873	6,945,666	6,728,684	7,782,115	10,208,116	12,282,479	13,014,863
IMPORTACIONES MANUFACTURAS	21,018,223	12,956,877	6,664,287	9,121,638	11,532,566	10,282,288	10,771,293	16,743,943	20,694,925
SALDO	(17,590,897)	(9,789,379)	(1,016,414)	(2,175,972)	(4,803,882)	(2,490,173)	(1,563,177)	(4,461,464)	(7,680,062)

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS TOMADOS DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, VARIOS NUMEROS.
LOS CEFROS CON SIGNOS NEGATIVOS SON SALDOS NEGATIVOS O DEFICITARIOS.

GRAFICA 3

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO (1981 - 1989)



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DEL CUADRO 52

1989

mente la de comercio exterior. Empero, los cambios en la estructura y composición del comercio exterior, asociados a la política comercial contenida en el programa estabilizador, no fueron significativos.

De acuerdo a la composición más agregada de los flujos comerciales con el exterior, no se observaron variaciones importantes. Durante 1983 y 1984, las ventas petroleras mantuvieron una participación predominante en las exportaciones totales, en el primer año las exportaciones petroleras bajaron 2.8%, mientras en el segundo se incrementaron en 3.6%, por lo que al final del período su nivel era ligeramente superior al inicial.

Las graves repercusiones de la inestabilidad del mercado internacional de hidrocarburos sobre el conjunto de la economía en 1981 y 1982 habían forzado la decisión de diversificar la oferta exportable, la cual, en adelante, debía ser soportada por el sector manufacturero. Asimismo, el incremento de las ventas externas de manufacturas en 1983 y 1984 redimensionó el acierto de promover la sustitución de exportaciones como el camino más exitoso para enfrentar la coyuntura y llevar a cabo el cambio estructural.

En los dos primeros años de la política de estabilización - el saldo comercial fue de 13,761.2 millones de dólares en 1983 y de 12,941.7 millones en 1984. El primer año, las exportaciones de manufacturas aumentaron en 72%, en tanto que el segundo lo hicieron 28.2%.

Desde estos avances, no hubo modificaciones importantes en la composición de las exportaciones totales. En 1983, las ex-

portaciones petroleras representaron el 71.8% del total y, en 1984, el 68.6%; mientras que la participación de las exportaciones de manufacturas fue de 24.4% y 28.9%, respectivamente.

Como hemos venido destacando, el incremento de las exportaciones manufactureras fue favorecido no sólo por la contracción del mercado interno de algunos de estos bienes, sino también por el tipo de cambio suvaluado. Al respecto, la paridad controlada tuvo una devaluación acumulada de 49% en 1983 y de -- 33.7% en 1984, que sirvió para mantener un tipo de cambio real permanentemente subvaluado. Tal manejo de la política cambiaria no sólo hizo redituable la actividad de los exportadores nacionales, sino que en algunos casos fue el elemento que la hizo posible, al otorgarle una competitividad artificial a los productos nacionales. El tipo de cambio real subvaluado al -- tiempo de favorecer las exportaciones castigó severamente las importaciones.

A esta política restrictiva de las importaciones, pero favorecedora de las exportaciones, se sumó la política de contención salarial y un mayor financiamiento gubernamental a las exportaciones. El financiamiento de Bancomext a la exportación y preexportación pasó de 541.5 millones de dólares en 1983 a - 3,340.9 millones de dólares en 1984, este último monto representó el 74.4% del crédito total neto destinado por dicha institución a la actividad comercial externa. El porcentaje de las exportaciones totales que recibió apoyo financiero del Bancomext aumentó del 22.7% en 1983, al 31.5% en 1984. Por contraste, en los nuevos programas de financiamiento, quedó redu-

cido drásticamente el apoyo a la sustitución de importaciones, aún cuando se pretendía modernizar a la planta productiva. En 1983 únicamente se designaron a este rubro 85.9 millones de dólares y en el año siguiente tan sólo 229.5 millones (5.1% del financiamiento neto total).

Adicionalmente, el número de fracciones controladas de la Tarifa del Impuesto General de Exportación se redujo de 625 en 1982 a 381 en 1983, y a 354 en 1984 (11.8% del total). La media arancelaria de la TIGE fue de apenas el 0.8%, esto es explicado por el hecho de que alrededor del 93% de las exportaciones se realizaron bajo la tasa de exenta.

Así, la amplia inducción de los resultados del comercio exterior en 1983 y 1984 contribuyó al relativo alivio de la coyuntura. De no haberse logrado un saldo comercial favorable de la magnitud del registrado, era previsible una recesión económica más aguda y la imposibilidad de hacer frente al pago del servicio de la deuda externa. De los recursos obtenidos por las exportaciones, en 1983, se destinó el 60.6% al servicio de la deuda externa y al año siguiente el porcentaje fue de 55.4%. Asimismo, permitió resarcir el deterioro de las reservas internacionales, las cuales se multiplicaron por 4.4 veces en esos dos años. He aquí la aportación en los dos primeros años de aplicación de la política de estabilización económica, importante, aunque limitada por la imposible decisión de cumplir con los compromisos derivados de la deuda externa.

Con todo y las reservas debidas, la relativa mejoría de la economía en 1984 originó una actitud triunfalista por parte de

la dirigencia mexicana, que creyó comprender que el comportamiento de las principales variables en ese año indicaba que se estaba en el camino de superar el desequilibrio económico. Desde esta óptica poca importancia se concedió al efecto socio-político del ajuste recesivo, de suyo relevante, pues los logros estaban asociados al creciente sacrificio del mercado interno, al fuerte deterioro del nivel de vida de la población y a la quiebra de un número indeterminado de pequeñas y medianas industrias.

La actuación del comercio exterior constituyó uno de los --avales del éxito de la política de ajuste. Se insistió en que la evolución del comercio exterior había derivado, entre otras cosas, en la modificación de la relación entre comercio exterior y PIB, lo cual hacía patente las posibilidades de transitar por nuevos senderos para lograr la recuperación económica. Apreciación injustificada, en tanto que dicha modificación no tenía referente alguno en la reestructuración productiva, ni era expresión del soporte de la actividad económica interna. La realidad indicaba que el cambio en la relación comercio exterior-PIB tenía su origen en la severa restricción de las importaciones, en la mayor importancia otorgada al mercado externo en detrimento del interno y, en general, al carácter recesivo de las medidas de ajuste. Así pues, partiendo de una percepción errónea de la situación, el gobierno planeó la ejecución de una segunda fase de la política comercial, en donde ambiciosas metas fueron trazadas. Todo quedó plasmado en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-

1988 (PRONAFICE).

4.1.2 SEGUNDA FASE DE LA POLITICA COMERCIAL (1985-1987)

En la segunda fase de la estrategia comercial externa, que inicia en 1985 y termina en 1987, son reconocibles dos hechos relevantes. Por un lado, la insistencia en articular a ésta - con los objetivos de corto plazo, y, por otro, la creciente -- distancia que va tomando del proceso de industrialización, retrasando la concreción de uno de los objetivos centrales del - cambio estructural, esto es, el cambio de articulación entre - industria y comercio exterior.¹⁰⁵

Recordemos que en el PND 1982-1988 se había establecido que el punto de partida del proyecto sexenal consistía en la tarea estabilizadora y la de ajuste estructural, a efecto de llevarlas a cabo paralelamente. Pero esta forma de abordar los problemas económicos del país resultó ambigua, tanto por las características del desequilibrio macroeconómico, como por las exigencias del ajuste estructural. Las políticas restrictivas orientadas a estabilizar la economía persistentemente imposibilitaron el objetivo de largo plazo, es decir, la solución estructural de la crisis.

En este contexto, el denominado cambio estructural del comercio exterior fue inexistente en los dos primeros años de aplicación de la política estabilizadora. Fue a partir de 1985

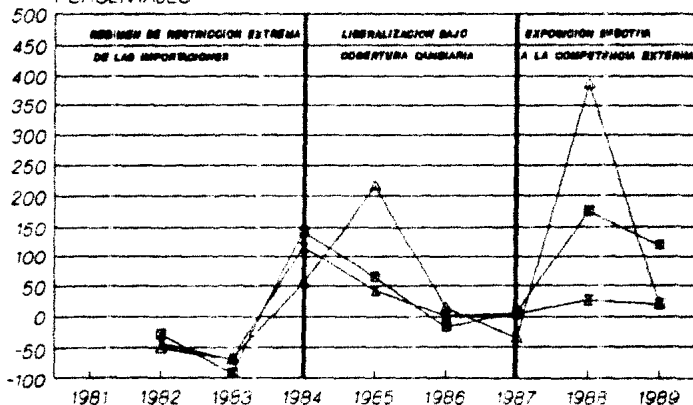
¹⁰⁵ Véase *El Cambio Estructural de la Industria y el Comercio Exterior*, SECOFI, México, 1988.

GRAFICA 4

ETAPAS EN LA LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES

VARIACION ANUAL EN LA IMPORTACION DE BIENES DE CONSUMO SELECCIONADOS

PORCENTAJES



■ CAMARAS FOTOGRAFICAS ▲ RECPT Y TRANSM DE ● PRENDAS DE VES

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN
LOS DATOS DE LOS CUADROS (15 + 17)

235

que se llevaron a cabo importantes acciones tendientes a modificar el esquema de comercio exterior, aunque siempre dentro del marco del corto plazo.

La evolución de la economía hasta 1985 y el destino dado a los recursos obtenidos del exterior (pago del servicio de la deuda externa, financiamiento de las importaciones prioritarias, entre los principales) dieron cuenta de la insuficiencia financiera del Estado para apoyar la modernización productiva. Esta realidad nos explica la atención concedida, a partir de 1985, a la política comercial, en tanto que de su orientación dependía no solo la presión para que los empresarios nacionales reestructuraran sus procesos productivos, sino también la justificación del esfuerzo de las autoridades por concretar el cambio estructural que se había comprometido a realizar desde el inicio de su gestión.

Estos cauces ensancharon el distanciamiento entre el proyecto de industrialización y el de modificación estructural del comercio exterior, de cuyo iniciado por la adecuación permanente de este último a los objetivos estabilizadores.

La segunda fase de la actual política de comercio exterior se inscribió en la intención de las autoridades por llevar a cabo transformaciones productivas y comerciales que ampliarán la generación de excedentes de divisas, indispensables para cubrir el endeudamiento externo e imprimir dinamismo a la economía.

Se rescató la necesidad de concretar el cambio estructural anunciado desde la publicación del PND 1983-1986. Sin embargo,

esta decisión, en esencia, no significó el relajamiento de las políticas estabilizadoras, condición necesaria para que tal -- proyecto pudiese emprenderse con cierto margen de éxito. En lo fundamental, se mantuvieron las políticas restrictivas de -- contención salarial y de austeridad del gasto público; asimismo, se continuó con la modificación de los precios relativos -- de bienes y factores productivos por la vía del fuerte desincentivo cambiario. De este modo, el cambio estructural fue adecuado a las condiciones de la economía y a las exigencias de -- los objetivos estabilizadores.

De hecho, el PRONAFICE formalizó ciertas reformas al proyecto de ajuste estructural con el propósito de hacerlo viable. -- A diferencia del PND 1982-1988, donde la prioridad era fortalecer el mercado interno y modernizar el aparato productivo para imprimirle competitividad y estar en condiciones de acceder a mercados externos; en el PRONAFICE, el mercado externo era prioritario en relación con el interno, dada la capacidad que había demostrado para generar excedentes, junto a ella el comercio exterior fungiría como inductor de la reconversión industrial. Además, inicialmente el Estado había asumido la dirección y la concertación de las acciones para concretar el ajuste estructural; empero, más tarde, el PRONAFICE asentó claramente que el liderazgo del resabido proceso correspondía a los empresarios, la participación oficial se circunscribiría a las acciones de fomento y apoyo, con el compromiso de reducir gradualmente su posición reguladora de la actividad económica.

El comercio exterior se convirtió, así, en el eje del cam--

bio estructural, lo cual significó una segunda fase en la política que atañe. Esta segunda etapa en la política comercial externa se caracterizó por el constante desfase entre el cambio estructural del comercio exterior y el de la industria. Comparativamente, la conformación de un nuevo patrón de especialización del comercio exterior registró grandes avances, en tanto que el despegue de un nuevo patrón de industrialización se vió seriamente limitado no sólo por la escasez de recursos financieros, sino también por la negativa de una fracción empresarial de asumir la reestructuración con todas sus implicaciones. No cabe duda que el rezago del segundo amenaza la consolidación del primero. Sin reconversión industrial y mayor integración productiva, cómo podría haber sólidos cambios en el nivel, estructura y competitividad de las exportaciones.

Es atinado identificar la política de comercio exterior seguida entre 1985 y 1987 con el proceso de liberalización de las importaciones propiamente dicho. Habiendo detallado ampliamente este proceso en el capítulo segundo, retomemos sólo lo indispensable. Al final de 1987, el 96.1% de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) se hallaba libre del requisito del permiso previo, y a través de éstas se realizaba el 73.2% de las importaciones totales; el número de niveles arancelarios se había reducido a cinco e iban de la tasa de exenta a un arancel máximo de 20%; la media arancelaria era de 10.0%. Empero, no obstante que fueron más que cumplidos los compromisos contraídos al entrar en el GATT, la liberalización era más formal que efectiva, dado que el manejo

de la política cambiaría algún protegiendo los productos nacionales de la competencia extranjera en el mercado interno.

Del análisis de los flujos comerciales en el período 1985-1987 desprendemos que, al igual que en los primeros años, en el comercio exterior fue donde mejor se cumplió con las metas fijadas.¹⁰⁶

Entre los logros resalta la situación de que, sin proponérselo deliberadamente, al menos no tan prontamente, se rompió con la monoexportación petrolera, ya que mientras en 1984 las exportaciones petroleras constituían el 68.6% de las exportaciones totales, para 1987 sólo representaron el 41.8% del total. Con mucho fue superado el reto establecido en el PROPEI CE; en el mejor de los casos, se había estimado que las exportaciones no petroleras representarían en 1988 el 42.2%, pero ya en 1987 su participación era del orden del 58.2%.

Es cierto que este cumplimiento anticipado y desmesurado de las metas era en buena medida resultado del buen desempeño de las exportaciones no petroleras, cuya tasa media de crecimiento anual para el período 1985-1987 fue de 16.6%; pero esta no era la razón última del rompimiento de la monoexportación petrolera. Hubo un elemento que aunque no fue previsto, fue el determinante, el derrumbe de los precios internacionales del petróleo. En efecto, al elaborarse las metas se había supuesto que el precio del petróleo no sufriría grandes fluctuaciones, y que incluso los ingresos por exportaciones petroleras -

106 Véase *Balance Sexenal del Sector Comercio y Fomento Industrial 1982-1985*, 2 t., SECOFI, México, 1988.

aumentarían en promedio 1% anual entre 1985 y 1988; de tal forma que, al cerrarse el período, llegarían a 17,000 millones de dólares.¹⁰⁷ Pero las cosas no sucedieron de la forma supuesta y, a partir de 1985, las exportaciones petroleras tuvieron un comportamiento irregular hacia la baja, vinculado estrechamente a las características del mercado mundial de hidrocarburos, como eran la sobreproducción y participación en el mercado, -- así como la incapacidad de la OPEP para normar y regular su funcionamiento.

Hacia 1986 se produjo el colapso de los precios internacionales del petróleo, que llegaron a estar por debajo de los 10 dólares por barril. El choque externo abatió los ingresos por exportaciones petroleras en un 57.3%, así la participación de éstas en la exportación total disminuyó de 67.3% en 1985 a -- 39.3% en 1986. Al siguiente año hubo un pequeño repunte, pero ni remotamente se recuperó lo perdido.

Regresando a las felices cuentas, las exportaciones manufactureras fueron otro de los renglones donde también se dejaron atrás los pronósticos. Las proyecciones oficiales habían estimado que, en el período 1985-1988, las exportaciones del ramo aumentarían a una tasa promedio anual de entre 10.0% y 13.0%.¹⁰⁸ Datos parciales a 1987 indicaban que las exportaciones de esta clase se expandieron a una tasa de 14.9%. La evolución de las mismas, en el siguiente año, no hizo bajar el porcentaje. Sin

107 Véase *Pronafice 1984-1988, op. cit.*, pp. 83-96.

108 Véase *Pronafice 1984-1988, Op. Cit.*, p. 92.

embargo, en función de que las exportaciones no petroleras aumentaron más rápidamente que las de manufacturas, la participación de las segundas en las primeras bajó de 92% en 1984, a -- 88% en 1987, aproximadamente.

Aunado el notable crecimiento de las exportaciones manufactureras, al lento crecimiento de las importaciones del mismo tipo (apenas 5.7% anual como promedio de los tres años), el -- sector manufacturero alcanzó un elevado índice de autofinanciamiento de sus transacciones comerciales con el exterior. En -- 1984, por ejemplo, el índice de autofinanciamiento era de 76.6% y, en el escenario más optimista del PEONAFICE se esperaba que dicho índice fuera del 90.1% en 1988. Sin embargo, de manera no proyectada, el índice se ubicó en 98.3% en 1987, rebasando ampliamente con ello las previsiones.

Pero también hubo metas incumplidas. Conforme a lo programado, el superávit comercial acumulado entre 1985-1987 mínimamente debía ser de 25,900 millones de dólares, cuando en la -- práctica fue de 21,438 millones de dólares. Y es que si bien las exportaciones no petroleras, englobadas las de productos -- manufacturados, tuvieron un curso mejor de lo planeado, y las importaciones se expandieron menos de lo estimado, fue inesperado para todos, los dirigentes obviamente, que las exportaciones petroleras decrecieran a una tasa promedio anual de 19.6%, determinando, por su peso, el signo negativo de la variación -- anual de las exportaciones totales (- 5.4%). En 1987 las exportaciones totales sumaron 20,565 millones de dólares, un monto que era aproximadamente 6 mil millones de dólares inferior

CLASO 33
EXPORTACIONES MANUFACTURADAS (FAB.)
POR DIVISION Y AÑO DE ORIGEN (1981-1989)
(MILES DE DOLARES)

DIVISION / AÑO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
DIVISION I	679,740	791,140	774,689	821,872	787,825	937,330	1,313,644	1,367,531	1,268,188
12	96,886	183,381	80,318	111,188	99,883	189,312	146,837	113,630	128,575
16	18,838	13,795	15,588	21,577	29,667	48,588	106,294	186,833	96,588
19	166,740	408,678	424,528	459,887	349,635	428,533	537,685	541,712	489,736
20	44,511	28,937	42,788	43,257	48,827	45,798	51,187	39,266	75,134
21	27,286	28,214	27,566	37,657	45,917	117,889	216,328	186,231	156,690
DIVISION II	81,381	128,265	191,345	275,316	287,114	332,795	566,212	619,424	627,824
24	32,877	43,183	81,887	124,587	97,248	193,942	297,832	257,938	248,738
25	42,611	29,898	27,886	26,429	13,281	9,981	9,167	7,838	2,183
26-27	78,429	56,785	62,666	95,283	77,228	98,312	175,868	225,636	254,728
28	31,184	21,739	19,846	28,997	24,645	38,938	86,145	118,838	112,133
DIVISION III	39,216	51,953	81,899	98,184	91,394	188,688	134,887	181,833	197,669
DIVISION IV	81,278	78,442	75,188	96,878	99,884	137,781	223,238	321,571	268,863
DIVISION V	1,223,426	844,154	1,545,884	2,225,666	2,184,622	1,624,729	1,958,122	2,368,675	2,299,928
33	618,941	268,885	337,882	1,244,378	1,351,189	679,995	632,839	617,886	623,728
34	122,655	115,629	136,888	148,741	186,948	87,379	128,767	289,832	148,422
37	117,781	79,827	48,486	88,275	63,924	88,156	177,885	222,437	219,829
41-42	22,577	26,121	64,874	64,782	38,383	78,228	112,425	156,238	178,776
DIVISION VI	124,676	129,621	218,232	288,262	315,278	375,819	446,785	528,576	566,679
43	47,928	67,121	181,292	131,966	153,116	178,788	283,951	231,521	227,148
44	n.s.	n.s.	64,966	78,328	88,763	116,132	134,475	147,876	158,382
45	N 76,726	N 71,678	68,877	77,248	73,391	98,917	187,219	141,929	174,887
DIVISION VII	134,223	187,278	388,831	688,853	649,187	914,228	1,278,254	1,388,926	1,925,238
46	64,818	112,298	318,225	377,728	245,964	463,899	649,319	763,978	897,883
47	78,263	75,688	362,276	518,223	483,218	478,159	638,225	684,926	1,033,117
DIVISION VIII	898,884	889,148	1,664,774	2,216,784	2,338,574	3,241,127	4,537,691	5,151,275	5,728,667
50	53,624	46,911	27,389	43,968	48,452	49,783	89,888	123,778	116,162
51	275,244	228,961	338,776	364,929	388,963	591,288	689,751	918,722	1,133,728
52-53	189,683	91,337	188,244	227,365	284,898	363,362	438,821	588,489	678,383
56	189,517	81,229	124,213	145,887	141,828	245,835	324,362	452,816	456,816
57	346,298	649,741	928,888	1,412,284	1,438,825	1,722,827	1,978,688	2,438,688	2,225,927
58	5,987	2,362	28,286	22,171	24,274	38,111	57,932	64,188	17,727
DIVISION IX	64,872	34,825	73,264	74,329	96,389	185,648	129,383	166,719	134,277
T O T A L	3,627,326	3,167,498	5,447,873	6,985,666	6,728,684	7,782,115	10,288,116	12,287,679	13,814,863

FUENTE: CLASIFICACION PROPIA CON DATOS TOMADOS DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, VARIOS NUMEROS.
 LAS DIVISIONES Y LOS AÑOS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CLASO 65

R.S. / NO DISPONIBLE.

N / INCLuye LAS AÑOS 64 Y 65.

207

CUADRO 34
 IMPORTACIONES MANUFACTURERAS (MIM)
 POR DIVISION Y AÑO DE ORIGEN (1981-1989)
 (MILES DE DOLARES)

DIVISION : ORIGEN	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
DIVISION I	1,879,717	691,539	527,128	589,478	518,779	698,543	668,163	1,232,597	2,811,749
51	572,442	256,668	159,989	176,612	761,88	197,827	221,823	394,587	891,938
17	18,574	19,994	61,682	118,674	109,928	137,824	88,438	211,762	268,411
18	64,998	28,864	28,273	14,836	24,786	31,511	17,944	126,931	137,179
DIVISION II	684,316	278,125	47,187	9,761	154,814	132,718	131,624	852,164	812,286
24	52,839	88,838	9,236	21,282	38,283	68,188	38,788	137,188	181,581
27	211,798	158,689	12,192	29,682	48,684	38,983	42,664	117,122	228,389
28	31,625	13,862	7,161	11,913	15,166	9,329	13,741	54,279	112,785
DIVISION III	87,428	31,763	22,876	16,927	57,883	68,115	43,162	88,548	118,928
DIVISION IV	788,399	471,488	292,688	377,277	633,689	431,885	687,817	797,256	934,628
DIVISION V	1,129,322	2,328,889	1,997,639	2,289,549	2,978,378	2,899,997	2,668,818	2,517,628	4,428,888
33	367,379	889,945	225,212	661,538	649,478	837,712	877,141	383,815	812,599
34	637,288	632,638	385,149	667,838	391,184	498,821	525,261	663,515	552,578
37	188,827	76,519	62,399	89,648	118,753	188,258	114,668	189,181	228,922
38	211,889	162,917	119,168	156,927	187,881	185,986	177,521	229,934	284,112
41-42	488,768	215,888	111,533	167,523	257,219	267,182	274,328	467,949	628,872
DIVISION VI	281,922	117,411	41,693	72,797	186,264	92,782	189,644	168,943	228,238
DIVISION VII	2,799,478	1,339,612	548,394	1,884,775	1,132,888	822,883	868,648	1,498,123	1,776,529
66	2,219,627	1,671,884	628,629	232,988	793,811	677,566	627,748	1,889,198	1,312,871
67	579,851	268,531	189,765	798,789	379,787	194,687	232,988	688,925	464,658
DIVISION VIII	11,922,894	7,212,799	5,365,128	4,424,585	5,689,778	3,318,352	5,484,228	6,632,567	9,785,186
88	288,372	118,664	67,689	78,283	62,123	68,886	95,211	52,387	38,229
89	178,375	128,428	85,693	129,939	168,981	176,668	171,194	284,678	228,865
91	6,814,226	3,776,878	1,368,688	1,877,171	2,575,985	2,796,829	2,788,888	3,522,689	4,251,788
92-95	1,673,942	1,887,538	512,883	841,277	1,288,186	1,288,878	1,988,821	1,968,828	2,416,518
96	777,882	281,896	287,276	176,381	282,789	164,223	186,384	288,213	212,653
97	2,122,548	1,181,811	648,788	648,884	932,969	754,836	1,227,512	1,888,628	2,883,887
98	1,154,387	725,892	293,889	631,598	668,129	549,278	638,891	581,841	643,232
DIVISION IX	687,568	472,979	718,122	316,577	476,953	671,651	665,177	571,698	891,396
T O T A L	21,818,223	12,956,897	6,644,287	9,121,638	11,532,566	18,282,288	18,771,293	16,743,943	28,882,888

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS TOMADOS DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, VARIOS NUMEROS.
 LAS DIVISIONES Y LAS CIFRAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65

a lo que se tuvo como perspectiva.

Excluido el petróleo, fue notorio el dinamismo de las ventas externas, pero éste no se propagó al resto de la economía. Si se atiende a la evolución del comercio exterior de 1985 a 1987, descrita anteriormente, apreciamos que los flujos comerciales externos del país tuvieron un desenvolvimiento inverso al que se verificó en el nivel de actividad económica y, por ende, en la demanda interna. Los mercados externos fueron la alternativa de la producción nacional ante la persistente contracción del doméstico.

El margen de subvaluación del peso actuó eficazmente en la actividad exportadora al hacer competitivos los productos nacionales en los mercados del exterior. Este mecanismo de fomento de las exportaciones fue utilizado más consistentemente en el período de febrero de 1986 a marzo de 1987, período en el que la subvaluación de la moneda llegó a ubicarse en alrededor del 70%. El nivel de devaluación acumulada para los años de 1985, 1986 y 1987 fue de 92.9%, 148.5% y 138.2%, respectivamente.

Durante la segunda fase de la política comercial, importante fue el respaldo brindado a la actividad exportadora por la política de fomento a las exportaciones no petroleras. Adelantadas las disposiciones en materia aduanera y administrativa, la novedad fue un amplio programa de incentivos fiscales y financieros, pero de ello daremos mayor detalle al terminar de analizar los flujos comerciales en las tres etapas de la política comercial, con el objeto de no perder continuidad.

Tocante al fracaso de la liberalización de las importaciones con relación a los objetivos de mayor eficiencia en la asignación de recursos y de abatimiento de la inflación, trató de atenuarse con el argumento de que el monto de las importaciones por fracciones liberadas había crecido significativamente, lo cual era indicativo de las facilidades otorgadas a la importación de bienes para provocar la modificación interna de los precios y para fortalecer el aparato productivo.

Lo cierto es que, de acuerdo a la composición de las importaciones por régimen legal, se observa que el monto correspondiente a las fracciones liberadas fue en ascenso, pero el hecho se asoció al cambio drástico del régimen legal y no a la existencia de una relación directa entre liberalización y compras externas.

En el período 1985-1987 la protección comercial fue sustituida por la protección cambiaria. En la práctica, los productores nacionales nunca estuvieron verdaderamente expuestos a la competencia extranjera, por lo que los primeros no se vieron apremiados a modernizarse y a reducir sus costos de producción, el margen de subvaluación del tipo de cambio real siguió amparando muchos de los arraigados vicios (costos altos inevitables y evitables, rentas oligopólicas).

4.1.3 TERCERA FASE DE LA POLÍTICA COMERCIAL (1988-1989)

De nueva cuenta la desestabilización entró en escena, y un reclamo de corto plazo puso término a la segunda fase en la aplicación de la política de comercio exterior. Aún cuando el

proceso de liberalización de las importaciones era una línea - estratégica del cambio estructural, la celeridad que se le dió al final priorizó su papel en la tarea antinflacionaria. Efectivamente, la imperiosa necesidad de contrarrestar las presiones inflacionarias obligó a la quema de etapas del Programa de Desgravación Arancelaria. Programado para octubre de 1988 un rango arancelario de 0-30%, en diciembre de 1987 el mismo se estableció en 0-20%.

Los temores e inquietudes de las autoridades en torno al -- ritmo adquirido por el crecimiento de los precios internos trataron de ser conjurados mediante el llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el que se definió la liberalización de las importaciones como un elemento indispensable en la lucha - contra la inflación.

La lógica oficial que avaló esta medida señalaba que la liberalización de las importaciones permite que la competencia - externa ejerza mayor disciplina sobre los precios internos. -- Asimismo, la reducción de las barreras al comercio sienta en forma permanente y no artificial al sector exportador. El razonamiento no hubiera estado justificado sin un cambio en el manejo de la política cambiaria, que sí lo hubo. Luego de una - fuerte devaluación del tipo de cambio, se moderó su deslizamiento para finalmente dejarlo fijo por varios meses.

El tan mencionado cambio estructural se asimiló así, una -- vez más, a la coyuntura. Sin embargo, a diferencia de los primeros años de ajuste económico, el vínculo se dió con base en orientaciones distintas, en las cuales influyó el nuevo diag--

nóstico del acelerado proceso inflacionario que se vivió en -- 1987. En el análisis se señalaba que esta obedecía ya no a un exceso en la demanda, sino que estaba asociada a problemas -- inerciales y de costos, una variante del pensamiento económico neoliberal.

A la par de este diagnóstico, la disponibilidad de divisas, en 1987, alcanzó la cifra récord de 13,715 millones de dólares, lo que daba el margen de maniobra suficiente para, por un lado, enfrentar a la producción interna con las importaciones, en -- aras de detener la inercia inflacionaria y de disciplinar a -- los empresarios nacionales. Mientras que por otro, limitaba -- los subsidios a la exportación vía tipo de cambio, en tanto -- que, según la visión gubernamental, no se podía seguir soste-- niendo la competitividad de las exportaciones en la subvalua-- ción de la moneda nacional.

La tercera fase de la política de comercio exterior, que -- comprende desde 1988 hasta los presentes días, pero cuyo estu-- dio nosotros lo cerramos en 1989, se caracteriza por la ero-- sión acelerada de los logros del comercio exterior.

El superávit comercial se diluyó rápidamente para convertir -- se en déficit antes de lo previsto. Al reformular sus metas -- en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el gobierno mexi-- cano había estimado que en un escenario pesimista el déficit -- en la balanza comercial reaparecería hasta 1992, pero ya en -- 1989 la balanza arrojó un pequeño saldo negativo y todo indica -- ba que en los años subsecuentes su monto se iría agrandando. -- El saldo de la balanza comercial paso de un superávit de 8,433

millones de dólares en 1987, a uno de 1,666.9 millones en 1988 y, finalmente, un déficit de 644.8 millones de dólares en 1989. Luego de siete años de superávit resurgía el déficit en los -- flujos comerciales con el exterior.

Las exportaciones no petroleras parecieron estar exhaustas, su dinamismo se esfumó. En 1988 todavía aumentaron 15.2%, pero al año siguiente apenas lo hicieron en un 7.5%. En promedio, para el período 1987-89, su tasa de crecimiento fue de -- 11.3% contra 30.1% que habían registrado entre 1985-87.

Con las exportaciones de manufacturas otro tanto sucedió: -- como evidente prueba de su pérdida de vigor su tasa media de -- crecimiento anual pasó de 25.5% para los años 1985-87 a sólo -- 10.9% en el par de años de 1988 y 1989.

En contraste, las importaciones se dispararon en forma inu- sitada, más no inexplicable. En 1988 su aumento con relación al año anterior fue de 54.6% y en 1989 de 23.9%, para un prome- dio de los dos años de 38.4%, produciéndose una verdadera inun- dación del mercado interno por parte de productos extranjeros. En este sentido, el gobierno se contradice al declarar, por un lado, que se han echado por tierra vaticinios pesimistas, ya -- que la liberalización de las importaciones no se ha reflejado en importaciones masivas de artículos innecesarios. Y, por -- otro, al publicar las cifras oficiales, se reconoce que entre 1988 y 1989 las importaciones de bienes de consumo manufactu- dos han aumentado a una tasa promedio anual de 114.1%. Acaso sea que el hacer tales afirmaciones las autoridades se remiten al mal hábito de no lectura y al desinterés general de la pos-

blación.

Pareciera que una vez superadas las metas, los logros quedarían en el aire y se precipitarían al vacío. El coeficiente de exportaciones a importaciones manufactureras disminuyó de 98.3% en 1987 a 73.4% en 1988, y todavía cayó más en 1989, terminando en 62.6%, porcentaje similar al de 1985; o sea, que finalmente, en el aspecto que nos ocupa, el avance logrado, en dos años se perdió en un lapso de tiempo igual.

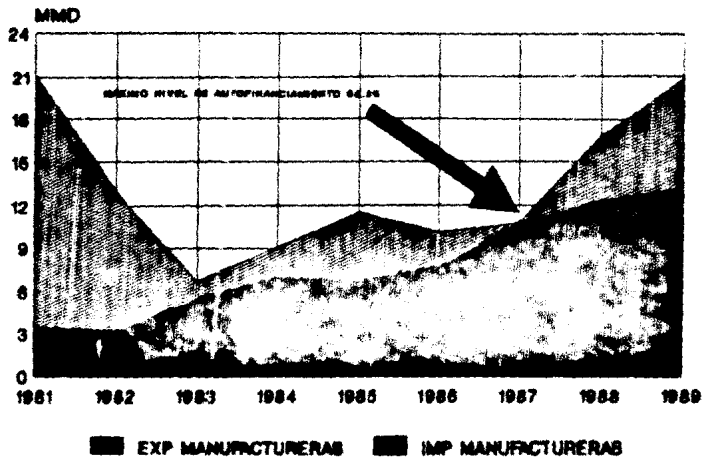
La explicación a la vuelta de las perniciosas tendencias -- del comercio exterior, la encontramos en el apresoramiento del proceso de liberalización de las importaciones, así como en el rápido deterioro en el nivel de subvaluación del tipo de cambio real.

Dadas las pocas restricciones legales que se mantuvieron -- después de diciembre de 1987, y la fuerte apreciación del peso frente al dólar, las importaciones ya no resultaban tan caras. Y es que el pronto establecimiento de un tipo de cambio fijo, y su posterior lento deslizamiento, implicó una rápida apreciación del mismo en función de que la inflación en México era -- muy superior a la del vecino país del norte. A su vez, la progresiva pérdida de subvaluación en el tipo de cambio real le -- fue restando competitividad a los productos nacionales en los mercados externos, ya no resultaban tan baratos, características que, por algún tiempo, hizo olvidar cuestiones de calidad que ahora volvían a tomarse en consideración.

Al modificarse el manejo de la política cambiaria, la actividad exportadora se vió privada de uno de sus pilares, y aun-

GRAFICA 5

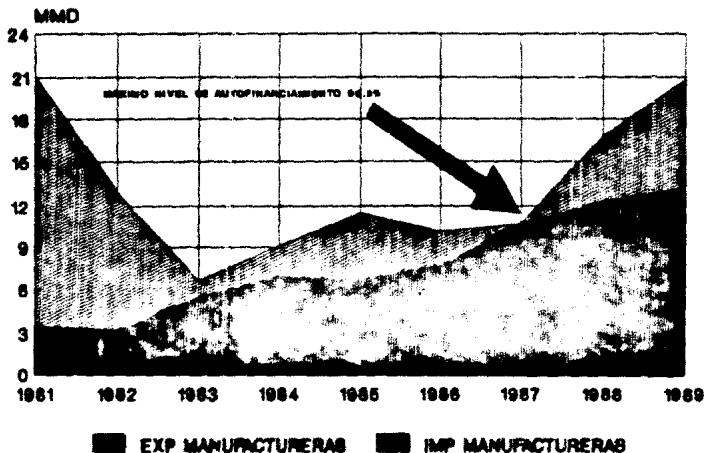
BALANZA MANUFACTURERA (1981 - 1989)



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 33 y 34

GRAFICA 5

BALANZA MANUFACTURERA (1981 - 1989)



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 33 y 34

que se continuó con la línea de contención salarial y se ampliaron los programas de apoyo fiscal y financiero, fue sensible a la falta de uno de los elementos que la habían impulsado por varios años.

La constante adecuación de la estrategia de comercio exterior a los requerimientos de corto plazo le negó consistencia a la consecución del cambio estructural en la economía. Se dejó de lado el objetivo relativo al cambio de articulación entre industria y comercio exterior como mecanismo para acceder en forma ventajosa al mercado externo.

El acelerado proceso de apertura comercial, junto con el deterioro de la cubierta cambiaria, más que incidir en el abatimiento de la inflación y en el ajuste estructural de la economía, ha significado la desprotección creciente del aparato productivo y ha acentuado la convivencia desventajosa entre los sectores moderno y tradicional. La liberalización de las importaciones ha afectado seriamente a la pequeña y mediana industria, provocando, quizás la desaparición de un número considerable de ellas,¹⁰⁹ no obstante el supuesto impulso que han recibido a través de los programas de apoyo financiero. La desprotección, al efectuarse en forma indiscriminada, ha polarizado los beneficios de la apertura. El sector moderno en este proceso ha sido el más beneficiado.

Aún cuando esta evolución signifique la posibilidad, en el

109 Los Censos Económicos de 1986 y 1989 no dan constancia de ello, pero es de suponer que muchas empresas operaban en forma irregular.

mediano y largo plazo, de consolidar ajustes estructurales en el aparato productivo, su costo, en el corto plazo, ha resultado gravoso en términos de desempleo, contracción del mercado interno, deterioro salarial y de consenso social.

4.2 FOMENTO A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS

Estrechamente vinculada a la liberalización comercial, y en sentido amplio parte integrante de la misma, no puede ignorarse la tarea asignada a la política de fomento de las exportaciones no petroleras en el pretendido esfuerzo por conformar un nuevo patrón de industrialización y de especialización del comercio exterior de México. Pero antes de iniciar la revista hablemos un poco del contexto internacional.

4.2.1 EL AVANCE DEL NEOPROTECCIONISMO EN EL MUNDO Y LA "GUERRA DE LOS CREDITOS A LA EXPORTACION"

En las condiciones actuales de la economía mundial, el apoyo oficial a las exportaciones se ha convertido en un complejo sistema de promoción para impulsar las ventas en el exterior.¹¹⁰ Dado que los principales actores del comercio internacional -- son los países desarrollados, éstos dinamizaron sistemas de apoyo a las exportaciones para no perder mercados frente a competidores más imaginativos o activos. En menor escala, aunque creciente, los países desarrollados promueven las políticas de apoyo a la exportación para hacer frente a los nuevos competidores que surgen del mundo en desarrollo a los que sus bajos costos de factores (en especial del trabajo) los colocan en condiciones ventajosas. A manera de respuesta, la práctica se ha extendido a los países en desarrollo.

¹¹⁰ Véase Miguel Angel Toro Hernández y otros, "Incentivos Financieros a la Exportación", Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 5, México, mayo 1982, pp. 512-517.

En su avance el neoproteccionismo, luego de desplazar los aranceles por barreras no arancelarias, rebasa los límites de la política comercial y se adentra en la llamada política industrial. De ahí que hoy en día las principales restricciones al comercio internacional ya no sean las medidas de simple protección, sino las de promoción antes que de protección.

Si nos limitamos a considerar el financiamiento gubernamental a la actividad exportadora podría decirse que se vive la "guerra de los créditos a la exportación",¹¹¹ la cual se caracteriza por un aumento de los incentivos financieros destinados a promover las exportaciones y por la falta de un acuerdo por parte de las naciones industrializadas sobre los términos en que se ofrecen los créditos a la exportación y las modalidades y cobertura de los seguros para las ventas al exterior. Los fondos pueden ser públicos o privados, o una combinación de ambos a la vez, pero siempre bajo supervisión del gobierno o a nombre de éste.

Si al financiamiento oficial sumamos los incentivos fiscales y aduaneros llegamos a lo que se ha coincidido en llamar "competencia entre Tesorerías de gobierno".¹¹²

La capacidad de la economía de cada país ha determinado que el apoyo gubernamental se particularice o no en la exportación de un tipo de productos en específico. En los países desarrollados las autoridades brindan importante apoyo tanto a las ex

111 Véase Miguel Angel Toro Hernández y otros, *Op. Cit.*, p. 512.

112 Véase Arnaldo Chibbaro, *Op. Cit.*, p. 2.

portaciones de productos agrícolas como a las de productos industriales, acaso sea mayor el patrocinio en las primeras. Por contraste, los países en desarrollo, muchos de ellos con débiles e inestables economías, han tenido que optar entre el fomento de las exportaciones de productos agrícolas o de las ventas de productos manufacturados, estando en aumento el número de países que se deciden por la promoción de las segundas.

4.2.2 EL CASO DE MEXICO: EL PROGRAMA INTEGRAL DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES (PROFIEIX)

Terminada la breve reseña del marco internacional, pasemos a examinar lo acontecido a nivel nacional durante 1985-1988. En México, importador neto de productos agropecuarios, la política de fomento a las exportaciones no petroleras ha consistido de hecho en el apoyo a las exportaciones de manufacturas.

Con el objetivo expreso de consolidar al sector exportador no petrolero, el gobierno instauró en 1985 el Programa Integral de Fomento a las Exportaciones del que derivaron una serie de medidas tendientes a establecer para los exportadores y sus proveedores nacionales, beneficios supuestamente similares a los que reciben sus competidores en el exterior, en materia fiscal, aduanal, financiera y administrativa.¹¹³ En su ejecución el PROFIEIX otorgó prioridad a las exportaciones de manu-

¹¹³ Véase Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, documento, Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 4, México, abril 1985, pp. 377-383. También véase Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el Marco del "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX)", Gabinete de Comercio Exterior, México, 1986, p. 20.

facturas y ésto fue lo que ocurrió.

Entre los estímulos fiscales del PROPIEX y de sus medidas - adicionales, destacan los relacionados con un nuevo sistema de devolución de impuestos de importación a exportadores (Draw - Back) que, desde su implantación en abril de 1985 y hasta - - abril de 1988, favoreció exportaciones por 3,000 millones de - dólares. Esta medida representó un auténtico estímulo para los exportadores, que pudieron recuperar sin mucha demora y con un valor actualizado, los impuestos de importación pagados por -- los insumos que incorporaban a sus productos exportados.¹¹⁴

En lo que se refiere a los Programas de Importación Tempo-- ral para producir Artículos de Exportación (PITEX), puestos en vigor en mayo de 1985, por medio de ellos se autorizaron un to-- tal de 446 programas hasta mayo de 1988, generando las empre-- sas beneficiadas un valor agregado neto de 2,000 millones de - dólares anuales.

Tanto los PITEX como el Draw Back, favorecieron también a los exportadores indirectos, apoyando así la integración, no - siempre eficiente, de las cadenas productivas en el proceso de exportación.

Por el lado del régimen aduanal, aunque la liberalización - de las exportaciones había sido casi integral desde 1983, se - eliminaron obstáculos y trámites que aún pesaban sobre los co-- tos del exportador y sólo se mantuvieron aranceles y permisos a la exportación en casos excepcionales, en los que se procuró

114 Véase *El Cambio Estructural de la Industria y el Comercio*, Op. Cit., pp. 38-43.

CAPÍTULO 35
REGULACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
ESTADÍSTICA VIGILANCIA Y FISCALIDAD
(NUMERO DE TRANSACCIONES)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968		1969 1/	1969 1/
							Ene-Jun	Jul-Dic		
TOTAL FRACCIONES	3,025	3,033	3,046	3,054	3,053	3,056	3,055	5,243	5,236	5,236
FRACCIONES VIBENTES	2,970	2,991	3,006	3,014	3,013	3,017	3,016	5,204	5,199	5,199
Exentas	2,785	2,818	2,834	2,847	2,879	2,955	2,952	5,153	5,150	5,150
Gravadas	185	173	172	127	134	62	63	51	49	49
CONTROLADAS	675	361	354	249	201	204	203	415	366	367
Exentas	511	287	274	187	144	163	159	363	375	357
Gravadas	164	74	80	62	57	41	44	32	13	10
LIBERADAS	2,245	2,610	2,652	2,765	2,812	2,813	2,813	4,789	4,813	4,822
Exentas	2,224	2,531	2,560	2,700	2,735	2,792	2,794	4,770	4,785	4,801
Gravadas	21	79	92	65	77	21	19	19	28	21
Prohibidas	55	47	40	40	40	39	39	39	39	39
PARTICIP. RESPECTO A LAS FRACC. TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	92.1	92.9	93.0	94.5	94.3	94.7	94.7	96.8	96.5	96.5
Gravadas	6.1	5.7	5.6	4.7	4.4	2.0	2.1	1.0	0.8	0.8
Prohibidas	1.8	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	0.7	0.7	0.7
PARTICIP. RESPECTO A LAS CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	14.9	9.5	9.0	6.1	4.7	5.3	5.2	7.3	7.1	6.8
Gravadas	3.8	3.1	2.6	2.0	1.9	1.3	1.4	0.6	0.2	0.2
PARTICIP. RESPECTO A LAS LIBERADAS	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	0.0	0.0	96.5	97.6	97.3	99.3	99.3	99.6	99.4	99.4
Gravadas	0.0	0.0	3.5	2.4	2.7	0.7	0.7	0.4	0.6	0.6

1/ CORRESPONDE AL PERÍODO ENERO AGOSTO DE 1969.

CLASO 36
DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIERRA
(MILLONES DE DOLÁRES)

VALOR DE EXPORTACION	1988									
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	ENE. JUN.	JUL. DIC.	1988 ¹	1989
FRACCIONES VIVIENTES	21,229.7	21,267.2	22,705.4	20,367.2	13,465.4	19,476.2	10,185.9	9,073.3	14,566.5	14,566.5
Exentas	N.D.	19,974.3	20,974.2	18,936.0	11,201.1	18,691.4	9,044.6	8,651.9	14,055.7	14,055.7
Gravadas	N.D.	1,452.9	1,709.1	1,431.1	2,264.7	784.8	511.7	22.1	508.8	508.8
Prohibidas	N.D.	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0
CONTROLADAS	N.D.	2,162.4	3,401.0	2,015.2	3,137.3	2,634.6	1,725.1	1,164.9	973.6	973.2
Exentas	N.D.	244.6	1,936.1	1,710.0	1,059.4	2,156.7	1,249.0	1,012.2	973.3	973.0
Gravadas	N.D.	1,417.6	1,464.9	1,305.2	2,077.9	477.9	476.1	176.7	0.3	0.2
LIBERADAS	N.D.	19,224.7	19,304.3	17,351.9	10,344.0	16,441.6	8,460.6	7,644.1	13,540.9	13,541.3
Exentas	N.D.	19,189.4	19,060.1	17,276.0	10,181.7	16,524.7	8,395.6	7,639.7	13,062.4	13,062.8
Gravadas	N.D.	35.3	244.2	125.9	264.3	106.9	65.2	44.4	508.5	508.6
PARTICIP. RESPECTO AL VALOR DE ESP. TOT	N.D.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	N.D.	93.2	92.5	93.0	83.1	96.0	94.7	97.6	96.5	96.5
Gravadas	N.D.	6.8	7.5	7.0	16.9	4.0	5.3	2.4	3.5	3.5
Prohibidas	N.D.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO A LAS CONTROLADAS	N.D.	100.0	N.D.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	N.D.	24.4	N.D.	56.7	33.6	76.1	72.4	85.1	100.0	100.0
Gravadas	N.D.	65.6	N.D.	43.3	66.7	23.9	27.6	14.9	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO A LAS LIBERADAS	N.D.	0.0	N.D.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exentas	N.D.	0.0	N.D.	99.3	98.0	99.4	99.2	99.4	96.3	96.3
Gravadas	N.D.	0.0	N.D.	0.7	2.0	0.6	0.8	0.6	3.7	3.7

1/ El valor corresponde al periodo enero-junio de 1989
FUENTE: D.S.P.C.E. - Subsecretaría de Comercio Exterior - SECOFI.

asegurar el abasto del mercado interno sin desalentar la exportación. En 1987 de un total de 3 017 fracciones arancelarias de la TIGE, sólo 204 permanecían bajo control. Con el cambio de la TIGE a la nomenclatura del sistema armonizado, el número de fracciones de la misma se incrementó en un 60%. Para 1989 el número de fracciones en que se clasificaban las exportaciones era de 5,199 y, de ellas, únicamente 367 (7%) continuaban requiriendo de permiso previo.

Datos parciales hasta el mes de agosto de 1989 mostraban -- que el 96.7% de las exportaciones se había realizado bajo la -- tasa de exenta, para ese entonces la media arancelaria había -- bajado a 0.3%.

Ligado a lo anterior, en el campo de la simplificación administrativa se facultó a distintas dependencias para expedir, -- con cargo a permisos globales autorizados por la SECOFI, auto-- autorizaciones de exportación individuales. Así se simplificaron los trámites y consultas entre dependencias y se agilizaron -- los procedimientos en beneficio de la comunidad exportadora, -- al poder efectuar sus gestiones ante una sola instancia.

En materia de comercialización internacional se desarrolló un esfuerzo serio por integrar un marco legislativo que propiciara la formación de consorcios de comercio exterior capaces de ayudar a diversificar mercados y productos, consolidar la -- oferta exportable y crear una mejor imagen a los productos me-- xicanos. Para este efecto, en noviembre de 1986 se expidió un decreto presidencial. Dicha política hizo posible que, hasta mayo de 1988, se encontraran registradas 26 empresas de comer-

CUADRO 37
FINANCIAMIENTO DEL BANCOEXT
(MILLONES DE DOLARES)

CATEGORIA	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EXPORTACION Y PREEXPORTACION.	3,340.9	2,899.3	4,260.1	6,285.8	9,240.0	12,179.0
IMPORTACION.	850.6	754.9	749.9	791.6	1,175.0	1,120.0
EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL.	66.5	106.0	202.1	232.5	205.0	460.0
SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.	229.5	687.7	260.5	62.0	670.0	N.D.
SUBTOTAL	4,487.5	4,447.9	5,472.6	7,371.9	11,290.0	13,759.0
AGENTE FINANCIERO.	490.7	324.7	958.4	385.6	500.0	300.0
TOTAL	4968.2	4772.6	6431	7757.5	11790	14059
FINANCIAMIENTO NETO DEL BANCOEXT 1/ (PORCENTAJES)						
CATEGORIA	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EXPORTACION Y PREEXPORTACION.	74.45	65.18	77.84	85.27	81.84	88.52
IMPORTACION.	18.95	16.97	13.70	10.74	10.41	8.14
EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL.	1.40	2.38	3.69	3.15	1.82	3.34
SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.	5.11	15.46	4.76	0.84	5.93	0.00
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS TOMADOS DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR,
 VARIOS NUMEROS.
 1/ SE ENCLUEVE EL AGENTE FINANCIERO.

cio exterior dedicadas a favorecer la colocación de los productos nacionales en el exterior.

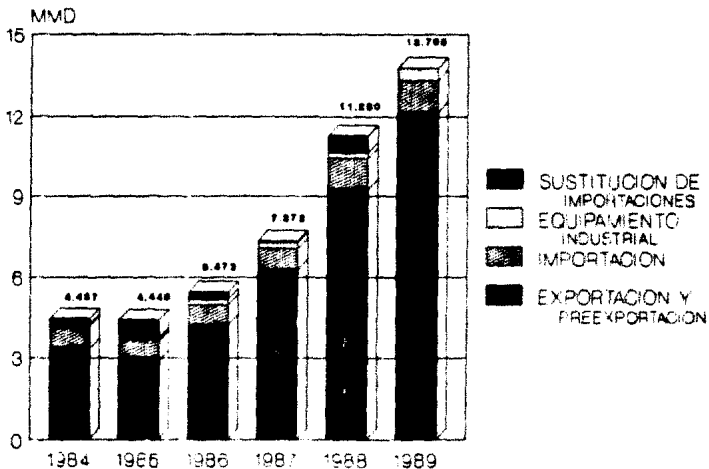
Dentro de las disposiciones, se estableció el mecanismo de apoyo a las empresas consideradas como Altamente Exportadoras (Altex), a través del cual, hasta septiembre de 1988, se registraron a 363 empresas que demostraron continuidad y solidez en su participación en las exportaciones, mereciendo un tratamiento especial en sus trámites y operaciones de comercio exterior. Estas empresas realizaron en 1987 exportaciones con un valor aproximado de 5,200 millones de dólares. Por la composición de su capital social, 251 empresas Altex eran 100% nacionales, 69 eran de capital mayoritariamente nacional, 34 contaban con capital 100% extranjero, y 9 eran de capital mayoritariamente extranjero. Pese a que únicamente el 15% de dichas empresas se integraban con capital total o mayoritariamente extranjero, éstas eran las que realizaban el grueso de las exportaciones arriba constatadas.

Tocante al apoyo financiero, pieza clave en la estrategia de fomento a las exportaciones, además de los mecanismos tradicionales, se incorporaron nuevos instrumentos como la Carta de Crédito Doméstica (CCD) que se usó para ampliar la cobertura y los alcances del financiamiento a los exportadores indirectos.

A través de la Carta de Crédito Doméstica se otorgó respaldo financiero integral a las actividades de exportación, favoreciendo también a los proveedores de insumos incorporados en el producto de exportación para optimizar el impacto del finan

GRAFICA 6

FINANCIAMIENTO NETO DEL BANCOMEXT A LA ACTIVIDAD EXPORTADORA E IMPORTADORA



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 37 Y 38

FINANCIAMIENTO NETO: FINANCIAMIENTO TOTAL MENOS AGENTE FINANCIERO

ciamiento y elevar la competitividad-precio de los productos nacionales.

Uno de los instrumentos tradicionales que merece mención especial por su vigorosa ampliación, es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex). Pasada la administración del Fomex, del Banco de México al Bancomext en septiembre de 1985, los montos ejercidos por el susodicho Fondo crecieron, entre 1983 y 1987, a una tasa de 33 por ciento anual, en términos de dólares, permitiendo un impulso sostenido a la exportación de bienes manufacturados.

Sin embargo, el peso del financiamiento a las exportaciones recayó en los programas de crédito del Bancomext. Entre 1984 y 1989 el crédito total otorgado por Bancomext, bajo cualquiera de sus distintos subprogramas, pasó de 4,968.2 millones de dólares el primer año a 14,059 en el último, es decir, se expandieron a una tasa promedio de 23.1%. Destacando el monto de los recursos destinados a apoyar la exportación y preexportación, que aumentó a una tasa promedio de 29.5% en el período 1984-1989. A más de esto, la exportación y preexportación absorbió en 1989 el 88.5% del crédito neto ejercido por la institución; para todo el período de 1985-89 el porcentaje fue de 79.7%. Empero, no obstante la notable ampliación del apoyo financiero del Bancomext su cobertura se mantuvo en alrededor del 27.5% de las exportaciones totales de manufacturas.

De lo anteriormente expuesto se deduce que en efecto fue relevante el papel de la política de fomento a las exportaciones no petroleras en la transformación del patrón de especializa--

ción del comercio exterior, transformación que, como ya apuntamos al estar analizando los flujos comerciales con el exterior no repercutió en un nuevo patrón de industrialización. Empero, no podemos concluir como las autoridades lo hacen, que las prerrogativas financieras, fiscales, aduaneras y administrativas de que gozan los exportadores nacionales sean similares a las que reciben los exportadores de los demás países, de menos no son iguales a los estímulos que los gobiernos de los países desarrollados otorgan a sus exportadores. Resulta difícil pensar que un país como México, con fuertes problemas financieros originados por su enorme deuda externa --la negociación de 1989 apenas aminoró las dificultades--, pudiera equiparar en magnitud y nivel su política de fomento a las exportaciones con la que se aplica en los países desarrollados.

CUADRO 38
DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE
PRINCIPALES INDICADORES ARANCELARIOS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988		1989	1990
							Ene-Jun	Jul-Dic		21-Enero
TOTAL DE FRACCIONES 1/ 2,470	2,491	3,004	3,014	3,014	3,013	3,017	3,014	5,204	5199	5199
MEDIA ARANCELARIA	0.9	0.6	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3	0.3
DISPERSION ARANCELARIA	N.D.	6.4	6.4	6.3	6.4	4.7	4.4	3.5	3.3	3.3
ARANCEL PONDERADO	0.1	0.2	0.1	0.1	1.2	0.5	0.9	0.4	0.5	0.5
DISPERSION PONDERADA	N.D.	0.8	0.7	0.6	3.8	2.5	4.1	2.5	2.5	2.5
NUMERO DE TASAS	N.D.	16	17	15	18	8	8	7	7	7.0

1/ No incluye fracciones prohibidas.

N.D.=

FUENTE: B.G.P.C.E.-STCOFI

4.3 EL NUEVO PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Se hemos de ser consecuentes no sólo con la ideología del pensamiento económico neoliberal, sino también con la metodología de dicha corriente, debe puntualizarse que no está muy claro lo de la implantación de un nuevo patrón de especialización del comercio exterior en México, que a decir de las autoridades se logró con el rompimiento de la monoexportación petrolera. Hasta la fecha, 1989, el país sigue estando especializado en la exportación de petróleo crudo y no se ha alcanzado la pretendida especialización en manufacturas. Veamos los detalles.

4.3.1 GRADO DE ESPECIALIZACION Y VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

De acuerdo a un método manejado por el profesor Bela Balassa, la evolución de la ventaja comparativa en diferentes países puede medirse utilizando el índice de la llamada ventaja comparativa revelada (VCR),¹¹⁵ cuyo cálculo se sintetiza de la siguiente manera:

$$E_i = \frac{m_i}{M_i} / \frac{m_t}{M_t} \quad (1)$$

$$V_i = E_{i,j} / E_{i,1} \quad (2)$$

115 Véase Fernando de Mateo, "México: política comercial y desarrollo", *Comercio Exterior*, Vol. 35, núm. 11, México, noviembre 1985, pp. 1037-1048.

Donde:

E_i = grado de especialización del país A en el producto i, (i = 1 ... n) en el año j (j = 1 ... r).

m_i = importaciones mundiales totales del producto i procedentes del país A; equivalentes a las exportaciones del producto i que realiza el país A.

M_i = importaciones mundiales del producto i.

m_t = importaciones mundiales procedentes del país A; equivalentes a las exportaciones totales del país A.

M_T = importaciones mundiales totales de todas las fuentes.

De la ecuación (1) se deriva que si $E_i > 1$, entonces la participación porcentual del producto i en las exportaciones del país A es mayor que la participación de ese producto en las importaciones mundiales totales. De este modo, el país A está especializado en el producto i. Si $E_i < 1$, el país A no está especializado en el producto i.

De la misma forma, si $V_i > 1$ el país tiene una VCR en el producto i. E inversamente si $V_i < 1$, el país no tiene una VCR en ese producto.

Adicionalmente, si $V_{A,i} > V_{B,i}$, entonces el país A tiene una mayor ventaja comparativa revelada que el país B en el producto i.

Nótese que, tanto el grado de especialización (GE), como la VCR, no dependen del monto de las importaciones. En el primer caso se trata de un coeficiente γ , en el segundo, de un número índice, puesto que la cifra resultante es la comparación entre el grado de especialización en un año determinado respecto de

otro que se toma como base.

4.3.2 ESTIMACIONES PARA MEXICO EN EL CIERRE DE LOS 80'S

Hagamos el cálculo para México del año 1988, año en el que las exportaciones petroleras cayeron a su más bajo nivel de -- participación en el total de las exportaciones nacionales.

En 1988, las importaciones mundiales totales ascendieron a 2 billones 736 mil 133 millones de dólares; las importaciones mundiales de combustibles sumaron 246 mil 252 millones de dólares (9% del total); las importaciones mundiales de manufacturas reportaron 2 billones 24 mil 738.4 millones de dólares - - (74%); y las importaciones mundiales de maquinaria y equipo de transporte fueron de 930 mil 285.2 millones de dólares (34%).¹¹⁶

Con relación a los datos de México, en 1988 sus exportaciones totales alcanzaron el monto de 20,565.1 millones de dólares; las exportaciones de combustibles¹¹⁷ registraron 6,711.2 millones de dólares (33.1% del total); las exportaciones de manufacturas sumaron 12,287.5 millones de dólares (59.9%); y las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte reportaron 4,841.9 millones de dólares (23.5%).¹¹⁸

Las estimaciones quedan así:

116 Véase *World Development Report 1990. Poverty*, International Bank for Reconstruction and Development, New York, 1990, pp. 204-209.

117 Al no exportar el país carbón se reducen a ventas de petróleo y gas natural.

118 Véase *Sumario Estadístico, Comercio Exterior*, Vol. 39, -- núm. 4, abril 1989, pp. 361-369.

CUADRO 5.9
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES,
POR SECTOR DE ORIGEN: 1981 - 1991

SECTOR / DIVISION	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AGRICULTURA	7.43	5.87	5.33	6.84	6.85	13.14	7.38	8.15	7.74
CAFE CRUDO	1.72	1.64	1.73	1.74	2.28	5.14	2.39	2.12	2.27
EXTRACTIVOS	74.77	74.85	74.74	65.87	63.71	38.13	41.87	31.92	34.84
PETROLEO CRUDO Y	71.23	74.67	67.9	62.84	68.88	34.94	38.27	28.7	32.17
INDUSTRIALES	17.45	15.88	24.43	28.87	28.74	48.73	51.44	59.93	57.4
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DIVISION I	19.82	24.78	13.38	11.77	11.12	12.84	12.48	11.89	9.74
12	2.82	3.26	1.62	1.59	1.49	1.48	1.38	0.72	1.28
14	8.53	8.43	8.79	8.31	8.64	8.78	1.00	1.51	8.74
19	10.78	13.18	7.79	6.38	5.28	5.48	5.88	4.41	5.74
20	1.38	1.23	8.78	8.62	8.68	8.78	8.48	8.48	8.74
21	8.88	8.87	8.51	8.54	8.57	1.38	2.84	1.52	1.58
DIVISION II	5.74	4.74	3.31	3.94	3.88	4.28	5.32	5.84	6.74
24	8.94	1.36	1.38	1.78	1.45	2.49	2.81	2.18	1.7
28	1.24	0.92	8.38	8.38	8.28	8.12	8.89	8.86	8.8
28-27	2.28	1.78	1.15	1.37	1.87	1.26	1.44	1.92	2.6
38	8.91	8.47	8.36	8.42	8.36	8.48	8.81	8.74	8.74
DIVISION III	1.73	1.64	1.38	1.48	1.54	1.29	1.27	1.46	1.2
DIVISION IV	2.57	2.48	1.38	1.39	1.47	1.77	2.18	2.62	1.87
DIVISION V	38.78	36.65	38.37	31.86	32.51	21.81	18.58	19.28	16.7
33	17.85	8.23	13.34	17.81	28.18	8.22	5.97	5.82	1.26
34	3.87	3.68	2.38	2.38	1.29	1.14	1.14	1.11	1.1
37	8.28	8.92	8.89	1.15	8.95	1.12	1.67	1.67	1.68
41-42	8.66	8.82	8.81	8.95	8.75	1.81	1.86	1.27	1.27
88	8.88	8.88	8.88	8.88	8.88	8.88	8.88	8.88	8.88
DIVISION VI	3.64	4.43	3.86	4.13	4.64	4.83	4.23	4.74	4.7
43	1.48	2.15	1.92	1.89	2.28	2.28	1.94	1.88	1.8
88	N.D.	8.8	8.83	1.14	1.32	1.49	1.27	1.28	1.8
88	87	2.24	87	2.26	1.12	1.11	1.89	1.81	1.81
DIVISION VII	1.92	3.93	14.17	12.71	9.66	13.79	12.88	12.93	8.74
44	1.87	1.35	3.85	5.41	3.66	5.17	4.12	4.38	1.29
47	2.85	2.58	18.32	7.3	8.88	1.49	5.75	8.55	7.44
DIVISION VIII	26.23	28.87	38.36	31.73	34.68	41.65	42.86	41.97	44.81
58	1.36	1.48	8.38	8.63	8.68	8.84	8.82	1.81	8.85
31	7.97	7.23	6.22	8.22	5.74	6.94	6.22	7.47	6.7
58-58	3.28	2.88	3.31	3.25	4.24	4.47	4.11	4.79	5.12
36	3.28	2.36	2.28	2.89	2.18	7.81	12.51	11.82	12.84
57	18.11	14.28	17.68	28.72	21.99	22.14	18.61	16.32	17.18
88	8.17	8.88	8.65	8.37	8.36	8.75	8.22	8.36	8.14
DIVISION IX	1.31	1.18	1.34	1.87	1.43	1.36	1.27	1.26	1.82

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 5.2 y 5.3
LAS DIVISIONES Y LAS CUBAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 5.5
N.D.: NO DISPONIBLE
87: INCLuye LAS CUBAS 44 y 45

CÓDIGO 60
 EXPORTACIONES TOTALES (FTE)
 PARA POLÍTICA DE INCREMENTO Y MODIFICACIONES ANUALES
 (MILES DE DÓLARES)

SECTOR / DIVISION	1961-1969	1962-1962	1962-1969	1965-1967	1965-1969	1967-1969	1967	1968	1969
EMPRESAS PRIVADAS	2.81	1.35	1.16	12.81	1.81	4.98	26.85	(8.84)	18.78
INDUSTRIALES	2.14	2.36	5.16	8.81	7.31	6.62	26.471	8.25	5.81
PETROLIO	(7.80)	(3.39)	(18.81)	(23.38)	(14.54)	(4.47)	36.82	(22.23)	17.23
NO PETROLIO	15.86	16.17	16.53	18.15	18.54	11.77	25.68	15.28	7.87
MANUFACTURERAS	18.13	20.28	22.37	25.52	17.56	18.87	36.86	16.85	5.91
DIVISION I	8.12	(1.89)	6.97	12.68	14.14	(1.78)	48.12	3.74	(6.92)
17	6.11	(1.14)	6.81	18.92	11.72	3.21	33.68	(22.19)	36.91
18	23.28	29.28	22.11	89.24	36.33	(4.85)	75.25	75.18	(88.88)
19	1.68	(18.87)	8.77	24.81	8.79	(4.56)	27.86	8.75	(9.29)
20	6.76	8.92	9.85	13.88	17.88	21.25	12.88	15.76	26.77
21	24.36	32.62	27.75	81.79	24.36	(14.93)	85.85	(11.99)	(15.86)
DIVISION II	16.68	17.29	22.52	65.34	31.69	6.88	78.14	9.88	8.32
24	29.28	31.88	28.62	74.77	26.76	(8.89)	52.16	(11.17)	(3.28)
25	(34.88)	(25.16)	(28.92)	(46.67)	(16.23)	(51.28)	(4.92)	(14.28)	(72.13)
26-27	16.63	8.88	28.88	25.16	27.88	21.88	76.88	25.32	8.12
28	17.99	3.99	27.28	87.72	87.76	16.62	178.34	37.81	(8.78)
DIVISION III	16.22	28.72	21.82	21.31	21.24	21.17	33.83	26.28	8.88
DIVISION IV	16.11	8.88	19.28	49.72	28.25	9.99	61.91	44.88	(16.29)
DIVISION V	8.21	37.29	15.39	(5.32)	1.29	8.37	19.79	28.95	(2.98)
33	(4.67)	23.85	7.18	(31.88)	(25.17)	(18.12)	(1.18)	(2.28)	(31.62)
34	2.88	(2.57)	4.79	6.26	18.67	15.28	28.71	23.75	(25.28)
35	37.64	28.11	33.67	66.43	36.88	11.22	188.84	25.62	(1.33)
41-42	29.52	24.61	31.62	49.28	37.28	26.18	63.69	38.95	16.62
DIVISION VI	28.88	31.19	22.16	19.24	15.79	12.62	19.14	16.28	8.87
43	22.12	31.88	19.28	19.74	11.26	7.33	16.68	12.89	2.62
44	8.8.8	8.8.8	8.8.8	25.88	15.88	7.34	15.79	9.37	3.72
45	18.78	8.79	13.51	28.87	24.89	27.88	36.16	32.17	22.62
DIVISION VII	39.28	31.18	29.84	48.29	31.22	22.66	39.28	24.18	21.17
46	39.88	29.85	36.64	62.68	38.88	17.21	66.54	28.74	13.79
47	39.94	26.88	48.32	25.87	26.57	28.84	32.97	27.72	28.28
DIVISION VIII	26.86	17.88	18.78	29.74	27.72	17.22	48.28	11.62	(1.12)
48	18.14	(4.87)	13.83	49.88	28.18	(3.72)	88.29	37.85	(6.15)
51	19.67	(9.32)	25.68	38.24	28.66	11.89	31.63	29.18	23.67
52-58	25.29	46.11	32.94	23.57	23.88	24.13	19.72	25.26	13.92
56	29.46	28.19	52.62	288.88	87.57	8.76	187.67	9.63	7.88
57	26.17	47.76	25.67	16.54	11.29	6.28	16.28	1.88	9.62
58	14.53	111.95	31.83	56.11	(7.67)	(44.68)	(8.31)	(23.74)	(29.88)
DIVISION IX	14.68	48.32	21.25	15.91	8.66	1.87	22.67	28.86	(19.66)

FUENTE: CLASIFICACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 52 y 53

LAS DIVISIONES Y LAS ANOS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65

N.B./ NO DISPONIBLE.

8/ INCLuye LOS ANOS 44 y 45.

8.8/ CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TASAS NEGATIVAS.

Combustibles,

$$E = \frac{6,711.2}{246,252} / \frac{20,565.1}{2,736,133} = \frac{3.6692}{0.7516} = 4.8818$$

Manufacturas,

$$E = \frac{12,287.5}{2,024,738.4} / \frac{20,565.1}{2,736,133} = \frac{0.6069}{0.7516} = 0.8074$$

Maquinaria y equipo de transporte,

$$E = \frac{4,841.9}{930,285.2} / \frac{20,565.1}{2,736,133} = \frac{0.5205}{0.7516} = 0.6928$$

Al interpretar los resultados, tenemos que el país conserva su especialización en la exportación de combustibles, que como hemos dicho consisten principalmente en petróleo crudo. Incluso el grado de especialización de México en la exportación de combustibles es en 1988 superior al que se tenía en 1983. Alguien podría preguntarse cómo es posible éso si entre dichos años las exportaciones petroleras pasaron de representar el 71.8% del total de las exportaciones nacionales a sólo un 33.1% de las mismas, cinco años más tarde. La razón es que el derrumbe de los precios internacionales del petróleo provocó una restructuración, en términos de valor, tanto de las exportaciones totales del país como de las importaciones mundiales totales.

Por el lado de las manufacturas, el país está cercano de alcanzar la especialización en la exportación de productos del ramo, pero todavía no es un hecho, por lo que no puede afirmarse categóricamente, al menos por el momento, que se ha llegado a un nuevo patrón de especialización, en el que los bienes manufacturados son el elemento característico. Más distante se

encuentra la especialización del comercio exterior en maquinaria y equipo de transporte, con todo y la notable expansión de las exportaciones de estas industrias en los últimos años.

Bajo las condiciones presentes del comercio internacional, y suponiendo que no se produjeran importantes modificaciones de su composición en los próximos años, México dejaría de estar especializado en la exportación de combustibles (entiéndase, petróleo) si la participación de éstos en las exportaciones totales del país cayera por debajo del 9%, aunque éso es algo que no se vislumbra en el futuro inmediato.

Sin salirse del contexto imaginado, el país alcanzaría su especialización en la exportación de manufacturas cuando un porcentaje mayor del 74% de sus exportaciones consistan en bienes manufacturados, tal vez pronto se logre esto.

Y para llegar a la especialización en el sector de maquinaria y equipo de transporte, las exportaciones de esas industrias tendrían que representar como proporción del total de las ventas externas, un porcentaje superior al 34%, aquí el papel de las transnacionales y sus subsidiarias establecidas en México será el determinante de que se alcance o no la especialización.

4.3.3 LA CAMBIANTE LOCALIZACION DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA EN EL AMBITO MUNDIAL

Hasta los momentos actuales se acepta que, en general, los países desarrollados se especializan en la exportación de productos manufacturados, mientras que los países en desarrollo

lo están en la exportación de productos primarios; aún cuando varios de éstos últimos han alcanzado un importante nivel de industrialización, su comercio exterior no se ha diversificado de igual manera. Eso sí, las excepciones se presentan en ambos casos, por un lado, países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Sudáfrica y Australia realizan importantes exportaciones de materias primas y, por otro, las transacciones comerciales externas de algunos países en desarrollo como Taiwan y Corea del Sur se caracterizan por la creciente participación de las manufacturas.

En la evolución reciente del comercio internacional también se distinguen ciertas tendencias. Primera, se observa una -- transferencia de ventaja comparativa de los países desarrollados hacia los países en desarrollo en varios sectores de las -- manufacturas (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, calzado, acero, aparatos electrónicos, y bienes manufacturados diversos). Segunda, la ventaja comparativa en -- esos sectores no se ha perdido de manera uniforme en todos los países desarrollados, ni todos los en desarrollo se han beneficiado en igual proporción. En algunos países desarrollados como, Estados Unidos y Australia, la competitividad de sus productos se ha deteriorado enormemente; en otros, como Japón y -- Alemania, se ha conservado un alto nivel relativo de competitividad en esas industrias e incluso se ha sacado algún provecho. Pasando a la contrapartida, países en desarrollo como Taiwan y Corea del Sur emprendieron tempraneras políticas industrial-ex -- portadoras, en tanto que en Brasil y México las iniciativas --

llegaron algo tarde.

Tercera, en algunos sectores industriales la ventaja comparativa de los países desarrollados sigue creciendo aceleradamente, como son los casos de la petroquímica, química, plásticos, equipo de precisión y, en menor medida, en el de maquinaria y equipo de transporte.

4.3.4 LOS PROCESOS DE PRODUCCION EN PARTES Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MEXICO

Los párrafos anteriores vienen a mención porque resulta que, entre 1983 y 1989, la VCR y el grado de especialización de México ha ido en aumento en industrias intensivas en capital, es especialización que no corresponde a su dotación interna de factores productivos, caracterizada por la abundancia del factor trabajo y la escasez relativa del capital.¹¹⁹

La pregunta obligada es, ¿Cuáles son las causas de la ventaja comparativa revelada para México en la industria automotriz terminal y de autopartes? ¿Será que están funcionando en el país los determinantes de la llamada ventaja comparativa dinámica? Nada de eso, la escasa investigación científica y desarrollo tecnológico que se realizan en México anulan las posibilidades de que sea la innovación de tecnología, de materiales o de productos la que impulsa un mayor grado de especialización nacional en la exportación de autopartes y automóviles. -

119 Véase José I. Cabar Pérez, *Transformación en el Patrón de Especialización y Comercio Exterior del Sector Manufacturero Mexicano 1971-1987*; Nacional Financiera, S.N.C., México, 1989, pp. 1-8.

Tampoco se trata de una aplicación de la teoría de la demanda representativa, ya que en muchos casos es marginal la proporción de la producción que se destina al mercado interno, casi toda se envía al exterior.

La explicación es que junto con la globalización de la producción y el comercio ha emergido una nueva forma de organización de la producción: la subcontratación internacional.

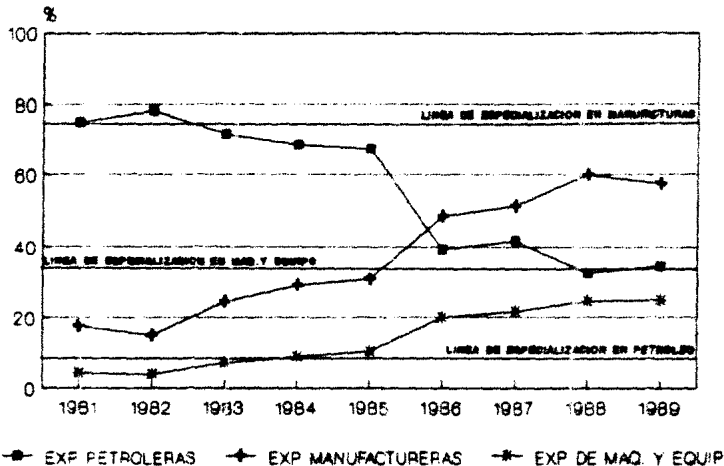
En algunos sectores de las manufacturas, entre ellos el automotriz, los procesos de producción en partes, repartidos en varias filiales, cuya ubicación rebasa los límites nacionales, están desplazando a la producción en serie concentrada en una sola empresa y país. Algunas etapas de los procesos productivos han sido trasladados a los países que por diversos motivos --como la baja tributación al capital y una política interna de contención salarial-- aseguran menores costos de producción en dichas fases. De ahí que la ventaja comparativa se define con referencia a los costos de transformación en determinada etapa productiva, más que en términos de la suma de costos de transformación en todas las etapas.

Sin duda, el tipo de empresas que mejor se adapta a la producción en partes son las transnacionales. Véase el caso de México, en donde tres empresas transnacionales de origen norteamericano, que operan en la industria automotriz (Ford, Chrysler y General Motors), controlan el grueso de las exportaciones mexicanas del sector. Estas empresas importan de otras filiales o de la matriz partes para motor, refacciones y material de ensamble para automóviles, y exportan motores y automóviles

GRAFICA 7

PATRON DE ESPECIALIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

(PARTICIPACION DE LOS GRUPOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES)



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 39 Y 40

terminados. Como se observa, gran parte de las transacciones comerciales externas registradas en la industria automotriz -- consisten en operaciones de comercio intrafirma.

Aunque el país se ve favorecido por un ingreso neto de divisas, de magnitud variable, como saldo de las exportaciones menos las importaciones que realizan las empresas automotrices, la especialización de México en la exportación de bienes intensivos en capital torna insignificantes los efectos directos de la actividad exportadora en los niveles de producción y empleo de las ramas comprometidas. También son minimizados los potenciales efectos de encadenamiento y multiplicadores sobre el empleo y la producción en otras industrias.

4.4 LIBERALIZACIÓN Y PRODUCCIÓN

En este punto la exposición nos obliga a un par de acotaciones. Una, que no obstante que tanto las mercancías como los servicios son objeto de comercio internacional, al hablar de liberalización comercial nos referimos exclusivamente al comercio de mercancías. La otra, desde hace ya varios años las iniciativas de liberalización se han concentrado en el comercio de bienes manufacturados, no queriendo decir con ello que en el comercio internacional de este tipo de bienes prive el libre cambio, por el contrario el proteccionismo sólo ha ocultado su cara bajo el disfraz del neoproteccionismo

Identificando posiciones, la liberalización del comercio de productos agropecuarios constituye una añeja ilusión de los países en desarrollo, en tanto que la apertura en el comercio de los servicios es de sumo interés para los países desarrollados; ambos temas están incluidos en la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, llamada ronda Uruguay, iniciada en 1986, pero hasta la fecha, 1989, no se había llegado a acuerdo alguno en esos rubros.

Pero volvamos, resulta ser que de tener la liberalización comercial, de determinado país, efectos directos, de encadenamiento o multiplicadores, éstos se producirían en el nivel de empleo y producción de su industria manufacturera.

Al no contar con una matriz insumo-producto por rama actualizada y disponible, nuestro propósito en este punto es presentar una evaluación parcial de los efectos iniciales o directos

de la liberalización comercial en México de 1985 a 1989, sobre el nivel de producción de las ramas de la industria manufacturera nacional. Dejando para un estudio posterior, que cuente con la información necesaria, la cuantificación definitiva de los efectos iniciales, de encadenamiento y multiplicadores del proceso de apertura.

4.4.1 CRITERIOS PARA LA CLASIFICACION DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS DE ACUERDO A SU NIVEL DE COMERCIO EXTERIOR

Sirve a los fines expresos establecer criterios para distinguir si los flujos de comercio con el exterior de determinada rama industrial son de un volumen significativo o marginal. -- Uno de los fundamentos que debe considerarse en la clasificación es el coeficiente del grado de apertura de cada rama manufacturera.¹²⁰

$$A_j = \frac{X_j + M_j}{Q_j}$$

donde:

- A_j = grado de apertura de la industria j.
- Q_j = valor bruto de la producción de la industria j.
- X_j = valor de las exportaciones de la industria j.
- M_j = valor de las importaciones que tienen origen en la industria j en el exterior.

120 Véase José I. Casar Pérez, *Op. Cit.*, pp. 8-12.

Dejemos claro que los flujos comerciales de determinada rama no equivalen a la suma de las operaciones de comercio exterior que realizan las empresas que integran esa rama. Cuando se habla del volumen de comercio exterior de una rama, lo que cuenta son las exportaciones e importaciones que tienen su origen en la rama misma, por el lado de las importaciones la rama trasciende las fronteras. En cambio, en el caso de las empresas que forma una rama, las exportaciones que realizan obviamente se cuantifican dentro de la rama, pero las importaciones la mayoría de las veces consisten en comercio interindustrial, es decir, tienen su origen en otras ramas.

Teóricamente, el coeficiente de apertura de una rama puede fluctuar entre 0 y valores superiores a 1. Cuando una rama no exporta ni realiza importación alguna el coeficiente tiene un valor de 0, lo cual indica que todo su comercio es interno. - Conforme aumenta el comercio exterior de la rama, el grado de apertura va creciendo. Los valores de entre 0.5 y 1 denotan, bien que la producción de la rama tiene como principal destino (hasta un 100%) el mercado externo, o al revés, que una proporción importante de la demanda interna (hasta un 50%) es cubierta con producción proveniente de afuera. Finalmente, un coeficiente de apertura mayor de 1 lleva a pensar en algunos bienes de capital donde las importaciones son mayores a la producción interna de la rama respectiva; o en situaciones poco comunes, como son, que la rama exporta más de lo que se produce internamente (para lo que había de importarse parte de lo que se exporta), otra, que la rama es a la vez importante exportadora e

importadora.

El problema ahora es saber a partir de qué valor del coeficiente de apertura se debe clasificar a una rama como de alto volumen de comercio exterior. Apropiándonos de una práctica convencional, fijamos como condición para incluir a una rama en este grupo, el que su volumen de comercio exterior (exportaciones más importaciones) supere el 5% ($A = 0.05$) del valor -- bruto de la producción de la rama.¹²¹

En tanto que las ramas cuyo volumen de comercio exterior sea igual o menor al 5% de su valor bruto de producción son consideradas como de bajo volumen de comercio exterior. De éstas, la característica más importante es que producen casi exclusivamente para el mercado interno, el cual, además, se abastece de fuentes internas poco menos que en su totalidad.

Sin embargo, la tarea no termina allí. La otra regla es -- que cada una de las ramas identificadas como de alto volumen de comercio exterior requiere tener una participación mínima del 1% en el total de las importaciones o exportaciones manufactureras del país. Abarcándose de esa manera, los dos aspectos de la relación del comercio exterior con cada rama, el relativo y el absoluto.

En el caso de las ramas de bajo nivel de comercio exterior es indistinto que su saldo comercial sea superavitario o deficitario. Pero no sucede igual con las ramas de alto volumen de comercio exterior, para las que sí interesa cuál es el sig-

121 José I. Casar Pérez, *Op. Cit.*, p. 12.

no del saldo que arroja la balanza comercial correspondiente. Así, las ramas en las que las exportaciones son mayores a las importaciones las designamos como exportadoras netas, y aquellas ramas que importan más de lo que exportan son denominadas importadoras netas. En adelante utilizaremos la nueva diferenciación.

De esta suerte, las ramas de la industria manufacturera que dan repartidas en tres subsectores. Aquí nos hemos servido de una clasificación existente,¹²² a la que hemos adecuado a nuestras necesidades y a los cambios observados en el período 1988-1989. En el subsector de bajo volumen de comercio exterior -- quedaron agrupadas las ramas 13, 14, 18, 20, 22, 23, 28, 29, - 30, 32, 36, 39, 48 y 49. Por su parte, el grupo de las importadoras netas se conformó por las ramas 11, 16, 17, 27, 31, 34, 35, 37, 38, 40, 41, 42, 46, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 58 y 59. Y finalmente, fueron clasificadas como exportadoras netas las ramas 12, 15, 19, 21, 24, 25, 26, 33, 43, 44, 45, 47, 56 y 57.

LO TRANSITORIO DE LA CLASIFICACION

Conviene advertir que una de las limitantes que se presenta al ordenar las ramas se refiere al período para el que se realiza la clasificación. Como se sabe, las importaciones (o exportaciones) tienden a ser procíclicas (o anticíclicas), por lo que en muchas ocasiones la posición de una rama depende del extremo en que se encuentre la economía. Ejemplos los hay pa-

¹²² Véase José I. Casar Pérez, *Op. Cit.*, pp. 12-40.

ra los años 1985-89. Ante la contracción del mercado interno algunas ramas productoras de bienes de consumo duradero y de ciertos insumos (43, 44, 45, 47, 56) reorientaron su producción hacia el exterior y dejaron de ser ramas de bajo volumen de comercio exterior, o incluso importadoras netas, para convertirse en exportadoras netas. La caída de la inversión productiva fue también un factor alterante, en varias de las ramas que comprenden los bienes de capital y los insumos de insuficiente producción interna (35, 37, 40, 50, 51, 52, 54 y 55) las importaciones se redujeron sensiblemente y consiguientemente disminuyó el volumen de comercio exterior de dichas ramas, aunque éstas continuaron siendo importadoras netas. Cumpliendo con su cometido, el gran margen de subvaluación del peso, al inhibir las importaciones, mantuvo hasta 1987 a un determinado número de ramas productoras de bienes de consumo (20, 27, 28, 32, 59) dentro del grupo de las ramas de bajo volumen de comercio exterior, pero al modificarse el manejo de la política cambiaria estas ramas han recuperado, o están en camino de hacerlo, su condición de importadoras netas.

LA PRODUCCION DE LOS SUBSECTORES

En general, la producción de las ramas importadoras netas tienden a concentrarse en los bienes de capital, bienes de consumo duradero, ciertos insumos, y circunstancialmente se agregan algunas ramas productoras de bienes de consumo no duradero. En cambio, la producción de las ramas exportadoras netas, que tradicionalmente consistió en bienes de consumo no duradero y

los insumos restantes, últimamente ha registrado una creciente participación de determinados bienes de capital (partes y accesorios) y de consumo duradero (automóviles). Y en otro tanto, el subsector de bajo volumen de comercio exterior sigue aglutinando casi exclusivamente ramas productoras de bienes de consumo no duradero.

4.4.2 LA COMPLEJIDAD DE MEDIR LOS EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS

La medición de los efectos provocados por la apertura comercial en el nivel de producción de cada una de las ramas manufactureras no se contempla como una empresa sencilla. Con frecuencia, el seguimiento de las posibles repercusiones se pierde en medio de expresiones de una obstinada crisis económica. Así, el decrecimiento en el PIB de una rama específica las más de las veces obedece al ajuste recesivo de la economía, y no al desplazamiento de la producción interna en esa rama por importaciones. En otras, el dinamismo en las exportaciones de una rama determinada se combina con una disminución en el PIB de la misma, contra lo que pudiera creerse.

Durante el período 1982-1989 siguió verificándose aquél aserto que dice, la historia del desarrollo contemporáneo del capitalismo en México es la historia del desarrollo de la industria en México. En otras palabras, la actividad industrial impone las pautas al crecimiento económico del país. Cuando la economía crece es porque la industria también está creciendo,

y cuando la economía se encuentra en recesión es a causa de -- una baja en el nivel de actividad de la industria; en la segunda, las variaciones hacia cualquier dirección siempre son mayores en comparación de las que registra la primera. Reafirmando lo anterior, por un lado, los años de 1982-83 y 1986 fueron críticos para la industria y también para toda la economía. Y por otra parte, los años de 1984-85 y 1987-89 atestiguaron una recuperación de la industria y de la economía en su conjunto.

EL AJUSTE RECESIVO DE LA PRODUCCION Y SU RECUPERACION HASTA 1985

El ajuste recesivo de 1982-83 afectó de diferente forma a cada una de las ramas de la industria manufacturera. Para algunas ramas productoras de alimentos básicos, con reducida elasticidad-ingreso hacia la baja, el ajuste apenas significó una leve caída o la moderación de sus tasas de crecimiento. En -- cambio, para las ramas productoras de bienes de capital, de -- bienes de consumo duradero y de algunos insumos, el decrecimiento fue mayúsculo. El resto de las ramas se ubicó alrededor -- del promedio general del sector.

La severa restricción a las importaciones hizo que la participación de las mismas en la oferta total disminuyera notablemente. El sector manufacturero experimentó una sustitución -- aparente de importaciones. El índice de sustitución de importaciones en las manufacturas descendió de 13.42 en 1982 a 8.31 en 1983, y 8.95 en 1984.

Hacia 1985, el total de la economía y la industria habían -

recuperado niveles similares a los de 1981. Sin embargo, dentro de la industria (y sin duda también en el conjunto de la economía) la recuperación no fue lo pareja que se hubiera deseado. Más que variar de una rama a otra, variaba entre los tipos de bienes. Con contadas excepciones, de la rama 11 a la 23 y de la rama 31 a la 45 los índices de valor real del PIB por rama en 1985 eran superiores o estaban cercanos a los del año que antecedió a la crisis. Estas ramas, además de abarcar la mayoría de los bienes de consumo no duradero, incluyen muchos de los insumos intermedios.

Caso contrario, y con un menor número de quebrantos, de la rama 24 a la 30 y de la rama 46 a la 59, los índices de valor real del PIB respectivo de cada rama eran en 1985 muy inferiores a los registrados cuatro años atrás. Se trata principalmente de ramas productoras de bienes de capital y de consumo duradero, aunque también las hay de otro tipo de bienes.

UN PRIMER ACERCAMIENTO ENTRE LIBERALIZACION Y PRODUCCION

Acercándonos a lo que nos ocupa, 1985 es considerado, por las razones ya precisadas en apartados anteriores, como el punto de arranque de la apertura comercial en México. Por el lado de las importaciones, se le dió atención y presteza al proceso de liberalización. Y en lo que concierne a las exportaciones no petroleras, pese a que pudiera objetarse que el despegue de éstas se produjo desde 1983, fue hasta 1985 cuando adquirió forma una política de promoción encaminada a reforzar la actividad exportadora, en especial la exportación de manufacturas.

Si bien la política de promoción a las exportaciones no petroleras ya dura cinco años, y es patente la reorientación de la producción de ciertas ramas manufactureras hacia el mercado externo, la liberalización de las importaciones, por su parte, no significó la exposición inmediata del productor nacional a la competencia extranjera, ésta acaso tendrá dos años. Aún -- falta que maduren, pues, las supuestas transformaciones en el aparato productivo que se le atribuyen a la estrategia comercial.

Sujetándonos a lo analizable del período 1985-89, de entrada puede apuntarse que cabría esperar que las ramas manufactureras que se han revelado como exportadoras netas registren un aumento en su nivel de producción. Y, al contrario, que las ramas afectadas por las importaciones muestren una disminución en su producción. En tanto, que las ramas de bajo volumen de comercio exterior debieran presentar fluctuaciones en su producción similares a las de la industria y de la economía en su conjunto. Sin embargo, del análisis de rama por rama se desprende que las generalizaciones a veces son de poca utilidad, y resulta que lo excepcional no es la transgresión, sino la observancia de la regla general.

4.4.3 LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Comencemos con el grupo de las ramas de bajo volumen de comercio exterior. Entre 1985 y 1988, las tasas promedio de crecimiento anual del PIB total y del PIB manufacturero fueron de - 0.23% y 0.14%, respectivamente. De las 14 ramas de las manu

facturas clasificadas como de bajo volumen de comercio exterior sólo cinco, la 13, 14, 22, 30 y 32, presentaron tasas de crecimiento parecidas a las arriba mencionadas; de las restantes ramas, en siete el decrecimiento fue mayor de 1.23% anual y en -- dos, el crecimiento superó el 1.14% anual, por lo que consideramos que se salieron del rango medio.

La presencia o ausencia de similitud se extiende a los índices de valor del PIB real. Para 1988, los índices de valor real del PIB total y del PIB manufacturero eran semejantes a los anotados en 1985, 109.1 contra 110.1, del primero, y 106.8 contra 106.3, del segundo. Igualmente, en las ramas 13, 14, 22, 30 y - 32, los índices correspondientes de su PIB real de 1988 estaban cercanos a los de 1985. Pero, abordemos los casos que se alejaron de lo que pretendidamente enunciábamos como regla.

La causa del fuerte decrecimiento en las ramas 18, 20, 23, - 28, 29, 48 y 40, parece ser que fue la imposibilidad de las mismas para reorientar su producción hacia el exterior y así, paliar los efectos de la continua contracción del mercado interno. Y es que, sin salida de escape, la producción de dichas ramas - padeció de lleno la grave caída de la demanda interna. Ciertamente, la producción de varias de estas ramas son bienes de consumo, pero no constituyen bienes de consumo básico, en los cuales la demanda esta dotada de alguna inelasticidad a la baja. - Las cosas se presentaron peores para los bienes que no consisten siquiera en bienes de consumo no duradero, como es el caso de las ramas 48 y 49, cuyos niveles de producción acumularon -- una pérdida entre 1982 y 1988 de cuando menos el 30% de su PIB.

De hecho, los problemas en todas las ramas datan desde 1982 y no han cesado desde entonces.

Hubo dos ramas, también de bajo volumen de comercio exterior, la 36 y 39, en que las dificultades planteadas por el estrechamiento del mercado interno se sortearon con éxito. Aunque notablemente, las ramas 36 y 39 lograron crecer en medio del ajuste económico. Ello no significa que en tales ramas la demanda interna no haya tenido una caída importante, ésta sí se produjo, pero no se eternizó. En buena medida la producción de la rama 39 tratase de bienes de consumo básico, por lo que la recuperación fue relativamente rápida. Y en relación a la rama 36, que es productora de insumos, la demanda no recobró su nivel anterior; aquí, el restablecimiento se logró atacando en especial un elemento de la oferta global, las importaciones. Lo que, incluso, creó cierto margen de acción para la producción interna.

En términos de subsector, el grupo de ramas de bajo volumen de comercio exterior apenas registró variaciones en su participación en el total de la producción y de las transacciones comerciales externas de la industria manufacturera. Su parte, en las importaciones y exportaciones totales de manufacturas, pasó entre 1985 y 1989 de 4.2% y 3.9% a 3.3% y 4.5%, respectivamente. En tanto que su contribución al PIB manufacturero se redujo de 24.5% a 23.2% en esos mismos años.

TABLE 10
U.S. BIRTHS BY SEX, RACE, AND ETHNICITY, 1950-1964

Year	Total	White	Black	Hispanic	Other	% White	% Black	% Hispanic	% Other
1950	2,308,000	1,654,000	594,000	43,000	117,000	71.7	25.8	1.8	2.7
1951	2,314,000	1,663,000	596,000	44,000	111,000	72.1	25.7	1.9	2.3
1952	2,320,000	1,671,000	598,000	45,000	106,000	72.5	25.6	2.0	1.9
1953	2,326,000	1,679,000	600,000	46,000	101,000	72.9	25.5	2.1	1.5
1954	2,332,000	1,687,000	602,000	47,000	96,000	73.3	25.4	2.2	1.1
1955	2,338,000	1,695,000	604,000	48,000	91,000	73.7	25.3	2.3	0.7
1956	2,344,000	1,703,000	606,000	49,000	86,000	74.1	25.2	2.4	0.3
1957	2,350,000	1,711,000	608,000	50,000	81,000	74.5	25.1	2.5	0.0
1958	2,356,000	1,719,000	610,000	51,000	76,000	74.9	25.0	2.6	0.0
1959	2,362,000	1,727,000	612,000	52,000	71,000	75.3	24.9	2.7	0.0
1960	2,368,000	1,735,000	614,000	53,000	66,000	75.7	24.8	2.8	0.0
1961	2,374,000	1,743,000	616,000	54,000	61,000	76.1	24.7	2.9	0.0
1962	2,380,000	1,751,000	618,000	55,000	56,000	76.5	24.6	3.0	0.0
1963	2,386,000	1,759,000	620,000	56,000	51,000	76.9	24.5	3.1	0.0
1964	2,392,000	1,767,000	622,000	57,000	46,000	77.3	24.4	3.2	0.0
1950	1,434,000	1,317,000	104,000	7,000	8,000	91.9	7.3	0.1	0.7
1951	1,440,000	1,325,000	105,000	8,000	7,000	92.4	7.2	0.2	0.2
1952	1,446,000	1,333,000	106,000	9,000	8,000	92.9	7.1	0.3	0.0
1953	1,452,000	1,341,000	107,000	10,000	8,000	93.4	7.0	0.4	0.0
1954	1,458,000	1,349,000	108,000	11,000	8,000	93.9	6.9	0.5	0.0
1955	1,464,000	1,357,000	109,000	12,000	8,000	94.4	6.8	0.6	0.0
1956	1,470,000	1,365,000	110,000	13,000	8,000	94.9	6.7	0.7	0.0
1957	1,476,000	1,373,000	111,000	14,000	8,000	95.4	6.6	0.8	0.0
1958	1,482,000	1,381,000	112,000	15,000	8,000	95.9	6.5	0.9	0.0
1959	1,488,000	1,389,000	113,000	16,000	8,000	96.4	6.4	1.0	0.0
1960	1,494,000	1,397,000	114,000	17,000	8,000	96.9	6.3	1.1	0.0
1961	1,500,000	1,405,000	115,000	18,000	8,000	97.4	6.2	1.2	0.0
1962	1,506,000	1,413,000	116,000	19,000	8,000	97.9	6.1	1.3	0.0
1963	1,512,000	1,421,000	117,000	20,000	8,000	98.4	6.0	1.4	0.0
1964	1,518,000	1,429,000	118,000	21,000	8,000	98.9	5.9	1.5	0.0
1950	653,000	639,000	14,000	0	0	97.9	2.1	0.0	0.0
1951	656,000	642,000	14,000	0	0	98.0	2.0	0.0	0.0
1952	659,000	645,000	14,000	0	0	98.1	1.9	0.0	0.0
1953	662,000	648,000	14,000	0	0	98.2	1.8	0.0	0.0
1954	665,000	651,000	14,000	0	0	98.3	1.7	0.0	0.0
1955	668,000	654,000	14,000	0	0	98.4	1.6	0.0	0.0
1956	671,000	657,000	14,000	0	0	98.5	1.5	0.0	0.0
1957	674,000	660,000	14,000	0	0	98.6	1.4	0.0	0.0
1958	677,000	663,000	14,000	0	0	98.7	1.3	0.0	0.0
1959	680,000	666,000	14,000	0	0	98.8	1.2	0.0	0.0
1960	683,000	669,000	14,000	0	0	98.9	1.1	0.0	0.0
1961	686,000	672,000	14,000	0	0	99.0	1.0	0.0	0.0
1962	689,000	675,000	14,000	0	0	99.1	0.9	0.0	0.0
1963	692,000	678,000	14,000	0	0	99.2	0.8	0.0	0.0
1964	695,000	681,000	14,000	0	0	99.3	0.7	0.0	0.0

4.4.4 LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS

Avanzando en el análisis, toca el turno al grupo de ramas - clasificadas como importadoras netas. Como ya habíamos señalado antes, era de suponer que estas ramas mostrarán un decrecimiento en su nivel de producción, dado que se vería desplazada por las crecientes importaciones, pero la conjetura no resultó del todo cierta. De las veintiuna ramas consideradas como importadoras netas, en nueve de ellas efectivamente hubo decrecimiento durante el período 1985-89, y en las doce restantes las tasas de crecimiento fueron positivas. Además, si nos limitamos a lo sucedido en 1988, año a partir del cual se comenzó a dar la exposición real del productor nacional a la competencia extranjera, el número de casos que encajan dentro de lo supuesto se reduce a cinco, estos son las ramas 11, 16, 27, 50 y 55, y todavía habría que hacer algunas especificaciones. Así que mejor hagamos una mayor desagregación del grupo.

Las ramas 11, 16 y 17 quedan fuera de la evaluación de los efectos de la liberalización, ya que su clasificación como importadoras netas es circunstancial. La producción en cada una de ellas, más que verse afectada por el volumen y la dirección de los flujos comerciales externos, es influida por los altibajos en la producción agropecuaria. Las perturbaciones entre 1985 y 1988 fueron tan importantes que las convirtieron de ramas de bajo volumen de comercio exterior en importadoras netas.

Por su parte, el desconcertante comportamiento de las ramas

31, 34 y 38, todas ellas productoras de insumos, halla su explicación en la política de fomento industrial, recuérdese los programas integrales de fomento instrumentados en esas ramas y que de alguna manera permitieron avanzar en la sustitución de importaciones. A más de esto, la rama 34, petroquímica básica, esta reservada al Estado por considerarse estratégica; y fue precisamente el interés gubernamental el que motivó que en el consabido período el PIB de la rama 34 se haya incrementado en alrededor de un 45%, a pesar de que las importaciones de ese tipo de insumos no disminuyeron mucho.

Concurrese a algo distinto en las ramas 35, 37, 40, 41 y 46, también productoras de insumos. Estas ramas, que al parecer no son perjudicadas por la liberalización, lograron de menos mitigar los efectos adversos del ajuste económico reorientando parte de su producción hacia el mercado externo, sin que por eso dejaran de ser importadoras netas. Este carácter de importadoras netas lo determinan las importaciones no competitivas, es decir, aquéllas para las cuales no hay sustitutos domésticos.

Llegamos así a las ramas que se perfilan como las afectadas por la liberalización de las importaciones, éstas son la 27, - 42, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 58 y 59. La mayoría de dichas ramas producen bienes de capital o bienes de consumo duradero, - aunque también las hay productoras de bienes de consumo no duradero (27), y en parte de insumos (42). En vista del enorme rezago tecnológico del país, el mercado externo no se contempla como una salida factible. Es más, la condición de importa

doras acerca de estas ramas deriva de las importaciones competitivas sólo bajo un esquema de protección, para las cuales hay sustitutos que pueden ser producidos internamente al amparo de un régimen comercial proteccionista.

El índice más crítico del desplazamiento de la producción interna por importaciones, sobre todo de 1988 a la fecha, es en las ramas 27, 50, 53 y 55. En éstas, al golpe de la crisis se ha sumado el de la liberalización. Entre los casos de ramas dañadas por la liberalización sobresale el de la rama 27, prendas de vestir, la cual experimentó de 1985 a 1988 una caída -- acumulada en su PIB de aproximadamente el 10%, sin considerar que en 1985 aún no recuperaba el nivel de 1981. El permanente alineamiento a los patrones de moda extranjera anula el potencial exportador de la rama.

Para otras ramas, 51, 52, 54, 58 y 59, la liberalización se erige como un obstáculo difícil de salvar en el camino hacia la recuperación. Los índices del PIB real de cada una de éstas estaban todavía en 1988 muy lejos de sus niveles récord de siete años atrás. Inclusive, en algunas de esas ramas, en particular la 54, que se refiere a equipo y aparatos electrónicos, varias empresas han optado por la intermediación comercial, -- por lo que hasta podría hablarse de desindustrialización.

Y finalmente, en la rama 42, las crecientes importaciones -- delatan el potencial riesgo de que con la liberalización desaparezcan ciertas clases de actividad que forman la rama, una -- de las fuertemente amenazadas es la de juguetes de plástico.

Haciendo un juicio global, se vislumbra un panorama sombrío

ANEXO 6.2
 VALORES DE LOS PRODUCTOS DE LOS SISTEMAS DE
 LA INDUSTRIA QUIMICA BASICA EN EL PERU
 (1980 - 1992)

Producto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
I		4.3	4.5	11.3	1.5	2.8	4.1	8.9	8.7	8.7
11		6.5	6.9	11.91	2.6	2.2	8.8	18.4	4	
12		18.11	27.2	18.31	46.11	11.4	5.7	9.5	11.1	5.4
13		3.3	4.4	6.9	2.8	1.8	4.7	1.1	1	1
14		4.9	5.4	6.8	2.8	2.1	4.8	1.1	1	1
15		9.2	1.5	4.8	8.4	1.4	4	8	1	1
16		10.7	2.1	10.1	8.2	4.7	4	1	1	1
17		8.4	6.9	8.4	4.8	4.8	15.9	1	1	1
18		10.1	12.0	16.31	16.61	13.7	7.1	5.4	8.1	8.1
19		2.6	2.5	10.4	4.8	11.8	4.8	1.4	1.4	1.4
20		1.4	8.1	12.8	11.71	11.91	16.81	1	1	1
21		1.8	7.7	18.4	4.8	7.4	1.5	1	1	1
22		2.4	4.4	15.21	12.91	7.4	11.9	1.9	1	1
23		10.61	2.1	17.61	5.7	6.3	16.71	8.2	1	1
II		5.7	14.8	15.3	1.8	2.4	8.7	4.4	4	4
24		4.8	10.5	1.8	1.1	8.7	6.8	8.4	1.1	1.1
25		1.1	1.4	17.61	11.31	10.4	4.4	7.4	1	1
26		5.5	15.1	11.4	8.7	4.9	2	1	1	1
27		5.1	15.9	12.31	10.9	8.4	7.1	4	1	1
28		10.1	10.1	11.81	5.7	3.1	1.5	1	1	1
III		10.61	11.2	7.1	5.7	1.7	2.8	1	1	1
29		11.71	8.4	1.5	4.1	5.7	9.4	1	1	1
30		8.1	11.3	19.1	4	2.5	1.1	1.4	1	1
IV		5.1	8.7	7.5	5.6	8.8	7.1	1	1	1
31		7.5	3.1	12.1	4.9	4.9	1.8	1	1	1
32		8.4	11.8	15.81	1.8	1.4	5.8	8	1	1
V		9.4	7.5	11.4	4.9	5.8	7.1	4	1	1
33		9.7	13.8	2.4	4.9	4.2	8.5	1	1	1
34		10.7	14.5	25.2	10.2	4.8	7	1	1	1
35		7.2	4.1	5.7	7.4	5.2	7.4	9.8	4	4
36		19.7	16.4	16.81	7.4	10.1	4.2	1	1	1
37		5.8	11.81	10.4	10.7	6.5	2.1	4.2	1	1
38		8.4	1.5	5.5	8.1	7.7	10.2	8.7	1	1
39		14.7	6.4	17.81	5.8	1.9	8.1	1	1	1
40		10.1	11.71	17.81	10.7	6.7	2.1	4	1	1
41		11.7	9.4	9.5	10.4	9.7	2.8	1.1	1	1
42		11.2	11.2	15.81	11.4	10.1	1.8	8	1	1
VI		1.2	17.4	17.71	5.4	7.4	4.4	1.1	1	1
43		19.41	19.71	11.4	2.2	7.8	7.1	1	1	1
44		10.5	6.5	10.4	9.1	10.1	7	7	1	1
45		5.7	11.1	9.4	5.2	2.8	8.1	1	1	1
VII		4.9	11.1	16.71	11.4	1.1	6.8	1	1	1
46		4.4	17.9	5.8	17.1	10.2	7.1	1.4	1	1
47		6.7	13.71	7.5	9.4	4.2	3.8	2.1	1	1
VIII		8.7	17.81	17.41	9.1	11.2	21.4	1	1	1
48		6.8	11.81	10.4	3.9	5.9	9.4	1	1	1
49		8.8	8.9	20.81	8.4	5.5	1.4	1	1	1
50		1.9	11.71	16.41	1.7	4.8	4.7	8.7	8	8
51		7.1	16.41	12.91	3.1	12.4	15.2	1.8	17.8	17.8
52		8.4	12.1	12.71	8.1	14.7	5.8	1.7	4	4
53		7.7	4.9	25.7	27.9	11.8	4.1	5.8	1	1
54		2.5	11.31	11.7	9.1	1.7	1.7	1	1	1
55		10.2	14.1	10.2	15.8	10.8	1.8	1	1	1
56		21.1	12.4	10.21	16.8	10.4	27.11	9.1	1	1
57		14.5	14.71	11.71	27.9	19.3	10.31	2.1	3	3
58		11.7	10.9	14.81	1.8	14.6	19.71	7.9	8	8
IX		11.1	11.9	10.71	11.3	8.2	10.4	2.1	4.1	4.1
59		11.3	11.9	10.71	11.3	8.2	10.4	1.1	9.1	9.1
TOTAL		6.8	11.71	7.8	5.8	4.1	5.31	2.4	1.8	1.8

339

CAPÍTULO 4
 TABLA DE VALORES DE LOS NÚMEROS DE PERIÓDOS DE SERVICIO
 DE LA JERARQUÍA GENERAL PARA LOS
 SERVIDORES PÁBlicos

PERIÓDOS	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90
11	8.4	1.4	2.2	1.8	1.4	1.7	2.0	1.1	1.4	1
12	10.2	1.4	1.7	1.5	1.1	0.7	1.4	1.1	0.7	0.7
13	3.6	2.5	1.1	1.7	5.1	6.2	6.4	6.1	2.4	4.8
14	3.0	1.7	1.8	2.1	0.1	0.4	1.4	0.8	1.0	1.2
15	1.4	2.0	1.5	1.1	1.1	2.0	1.1	1.4	1.0	2.5
16	5.0	1.1	1.5	0.2	1.0	1.2	2.0	0.9	1.9	4.1
17	0.4	1.7	0.1	-0.0	1.1	4.2	4.0	1.4	1.1	1.1
18	1.1	1.7	1.0	1.4	0.4	1.9	2.4	1.4	1.0	1.7
19	1.7	1.0	12.1	11.1	11.1	15.1	14.1	14.1	14.1	14.1
20	0.5	1.4	2.1	11.0	1.1	1.1	1.1	0.1	1.4	1.9
21	0.7	1.4	2.1	0.1	1.4	1.4	1.2	2.9	1.4	0.4
22	1.0	1.1	1.7	10.9	11.1	0.1	1.1	11.1	1.4	11.1
23	1.9	0.0	1.5	0.1	10.1	0.4	1.1	0.0	0.0	1.1
24	0.4	11.1	0.1	1.1	1.1	1.4	1.1	0.1	1.1	1.1
25	0.1	1.1	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
26	0.1	0.1	0.1	0.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
27	0.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
28	1.4	12.1	12.1	11.1	12.1	12.1	12.1	12.1	12.1	12.1
29	0.4	0.4	0.4	0.4	1.1	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
30	10.1	0	1.4	1.4	10.1	0.1	0.1	2.1	0.1	1.1
31	1.7	0	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	0.1
32	1.9	1.0	1.1	11.1	0.1	1.4	1.7	1.1	1.4	1.4
33	1.1	1.5	1.2	1.0	1.1	1.5	1.2	1.0	1.4	1.1
34	0.9	0.9	1.7	11.1	11.1	10.1	0.9	1.0	1.2	1.1
35	5.0	1.1	1.4	0.4	1.0	1.1	1.1	1.4	1.1	2.0
36	10.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1
37	6.0	5.4	4.0	4.0	4.0	4.2	4.4	4.0	4.1	3.1
38	10.4	10.4	10.4	10.4	10.4	10.7	10.4	10.4	10.7	10.2
39	1.5	1.1	1.1	1.1	1.4	1.0	1.0	1.2	1.2	1.4
40	0.1	1.0	1.0	1.0	10.1	1.0	0.9	1.1	0.0	10.1
41	0.4	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
42	0.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
43	1.0	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
44	1.4	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
45	1.1	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
46	0.1	0.4	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
47	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
48	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
49	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
50	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
51	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
52	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
53	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
54	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
55	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
56	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
57	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
58	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
59	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
60	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
61	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
62	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
63	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
64	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
65	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
66	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
67	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
68	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
69	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
70	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
71	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
72	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
73	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
74	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
75	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
76	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
77	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
78	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
79	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
80	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
81	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
82	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
83	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
84	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
85	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
86	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
87	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
88	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
89	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
90	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
91	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
92	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
93	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
94	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
95	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
96	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
97	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
98	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
99	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
100	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1

para el subsector de las ramas importadoras netas. No obstante que aparentemente, es limitado el número de las ramas que se verán perjudicadas por la liberalización, y que además varias de las ramas importadoras netas se han sumado al esfuerzo exportador, pudiendo, quizá, en un futuro próximo, constituirse en exportadoras netas. El hecho de que los daños se concentren en las ramas productoras de bienes de capital y de que no se exprese mucha preocupación por eso, suscita la opinión de que el país renuncia para siempre a detentar una industria integrada. Con el débil sector productor de bienes de capital en peligro de desmantelamiento, cuál es el crédito que puede otorgársele al discurso oficial que supuestamente llama a reducir la dependencia tecnológica, es evidente que ninguno.

Durante los años 1985-89 el grupo de las ramas importadoras netas acrecentó su presencia en los flujos totales de comercio exterior de la industria manufacturera. La participación del susodicho grupo en las exportaciones totales de manufacturas tuvo un importante aumento de 20.3% a 34.7%; mientras que las compras a su contraparte del exterior, como proporción de las importaciones totales, también se incrementó, aunque no tanto, dado el ya de por sí elevado porcentaje, de 76.4% a 79%. En cuanto a la porción del PIB manufacturero atribuida al subsector, aquella apenas varió de 46.8% a 46.9%.

4.4.5 LIBERALIZACION Y PRODUCCION EN LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS

El cuadro de los efectos iniciales provocados por la apertura

ra comercial sobre la producción manufacturera se completa presentando una visión de las transformaciones habidas en el subsector de las ramas exportadoras netas.

Allende que los cambios atañen más a la política de promoción de las exportaciones que a la liberalización de las importaciones, el desempeño de cada una de las ramas exportadoras netas fue disparado y a la vez decepcionante. Esto último, -- por lo mucho que supuestamente podía esperarse de la actividad exportadora, y que no se cumplió.

En principio se afirmaba, hasta categóricamente, que a través de las exportaciones manufactureras se reactivaría la economía, y ahora sucede que es escasa la aportación de aquéllas en ese sentido. Y es que la concentración de las exportaciones en un reducido número de bienes manufacturados no parece propiciar, en sí, la creación de las condiciones para el crecimiento económico. Ha fracasado, pues, la estrategia comercial en su finalidad última, y ojalá la dirigencia mexicana no tarde en reconocer que la principal traba al crecimiento económico del país radica en la contracción del mercado interno a la que hay que revertir prontamente.

Así, contrariamente a lo garantizado, de las catorce ramas clasificadas como exportadoras netas únicamente en seis, la 12, 15, 21, 44, 45 y 56, se distinguen claros indicios de reactivación durante los consabidos años de 1985 a 1988, en el resto de las ramas persistió la inestabilidad con variadas tendencias hacia el estancamiento o lento crecimiento.

Vamos, ni siquiera todos los casos que coinciden con lo su-

puesto son logros de la política de promoción a las exportaciones, la cual como sabemos se enfocaba a las ventas no petroleras. Para dar cuenta de lo conseguido, primero habría que diferenciar entre las ramas exportadoras netas tradicionales y las nuevas ramas exportadoras netas.

Dentro de las ramas que tradicionalmente han sido exportadas netas encontramos la 12, 15, 19, 25 y 33. De éstas, las ramas 12, 15 y 19, están importantemente ligadas a la producción agropecuaria, y ello determina cierta vulnerabilidad en las exportaciones de las primeras ante fluctuaciones en la producción de algunas clases de actividad que se ubican en el sector primario. En tanto que las ramas 25 y 33, además de ser exportadoras netas tradicionales, son casos especiales. La rama 25, hilados y tejidos de fibras duras, de añeja historia en el país, es una actividad que al parecer el mercado mundial ha condenado a desaparecer por el surgimiento de sustitutos mejores. En dicha rama la producción y las exportaciones no han cesado de caer desde 1982 a la fecha, aquí no hubo promoción y de hecho hace años que la rama dejó de ser importante exportadora neta, pero la hemos querido incluir en el grupo de esas ramas para dar testimonio de su peculiar evolución. Por su parte, la rama 33, derivados del petróleo, es de la exclusiva incumbencia del Estado, el cual si bien fija los niveles de la producción destinada al mercado interno, es el mercado internacional, últimamente bastante inestable, el que determina el precio y el volumen de las exportaciones.

Pasemos a las ramas que con la ejecución de la nueva estra-

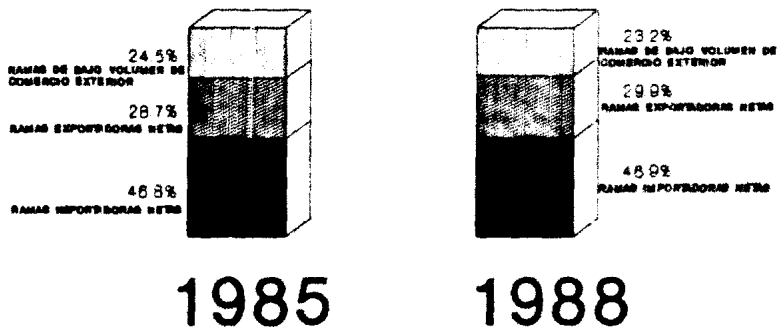
tegia de comercio exterior se han revelado como exportadoras netas, es decir, las ramas 21, 24, 26, 43, 44, 45, 47, 56 y 57. En todas estas ramas puede hablarse de reorientación de la producción hacia el mercado externo, pero a pesar de eso y de que la mayoría de tales ramas inició el reencausamiento de su producción desde 1982, los resultados son diferentes. En algunas ramas, 24, 26, 43 y 56, la reorientación apenas ha ayudado a paliar los efectos de la contracción del mercado interno y no ha bastado para que en 1988 se hubieran recuperado los índices del PIB real de 1981. En otras, 21, 43, 44 y 47, se han recuperado o superado ampliamente los niveles de producción de 1981, especialmente a partir de 1985. Y en una última, la 57, no obstante que ha habido años en que se deja atrás el PIB registrado en 1981, se presentan fuertes fluctuaciones. Aquí mismo, las ramas 56 y 57 constituyen casos singulares, estas dos ramas, aparte de ser exportadoras netas, son simultáneamente importantes importadoras, claro que el saldo de sus transacciones de comercio exterior es superavitario. Lo anterior, aunado a que en esas ramas las empresas transnacionales tienen una participación mayoritaria, cuando no plena, en la producción, es relevante en el sentido de que se condiciona un comercio intrafirma que mengua los posibles beneficios para el país por las exportaciones, en términos de efectos iniciales, de encadenamiento y multiplicadores en la producción manufacturera.

Resumiendo, la actuación del subsector de las ramas exportadoras netas, en los años de 1985 a 1989, puede señalarse que, junto con el deterioro de su participación en el comercio exte

GRAFICA 8

LIBERALIZACION Y PRODUCCION

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 41 y 76

rior, el nombrado grupo de ramas registra un pequeño progreso en su aportación al PIB manufacturero. En 1985, las ramas exportadoras netas realizaban el 19.4% de las importaciones totales de manufacturas y el 75.8% de las exportaciones totales de ese tipo, para 1988 los porcentajes habían bajado a 16.9% y -- 60.8%, respectivamente. Y en cuanto a la proporción del PIB - sectorial de que se hacía cargo, subió de 28.7%, el primer año, a 29.9% el último.

Ciertamente, estamos apenas ante el impacto de la apertura comercial en la producción manufacturera, y falta ver el rumbo que adquiere la apertura y los resultados del proceso en un -- plazo mayor.

4.4.6 EL FRACASO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN SU FINALIDAD ULTIMA: PROPICIAR LAS CONDICIONES PARA EL CRECIMIENTO ECONOMICO DEL PAIS

De momento haciendo un balance costo-beneficio, sirviéndonos de lo expuesto, la estrategia de apertura comercial se presenta en los papeles como un sensato negocio para el país. Por un lado, las diez ramas afectadas por la competencia extranjera suman el 19.1% del PIB manufacturero. Y por otro, las nueve ramas que han encontrado en el mercado externo un escaparatte sustituto o adicional al interno reúnen el 22.0% del valor agregado de las manufacturas. Nótese que no parece haber una ventaja o desventaja grande.

Para desazón, se quedó lejos de cumplir con las ambiciosas metas fijadas por el gobierno para el período 1985-1988, éstas

eran recobrar las tasas históricas de crecimiento anual del -- PIB total (entre 5 y 6%) y del PIB manufacturero (entre 7 y 8%). Será porque jamás se pensó seriamente en cumplir con lo fijado, o por otra cosa, pero en los hechos la economía en su conjunto decreció a una tasa promedio anual de 0.28%, y la industria ma nufacturera apenas creció a una tasa promedio anual de 0.14%, ambas en el consabido período.

4.5 LIBERALIZACIÓN Y EMPLEO

Sin duda, desde una perspectiva de distribución del ingreso, el aspecto más delicado de cualquier política encaminada a reestructurar al sector industrial lo constituye el empleo.

Aprovechando la clasificación de las ramas manufactureras - hecha en el punto anterior, se pueden adelantar también algunas conjeturas en torno al comportamiento del empleo durante - el período 1985-89. Es de figurar que las ramas que se han ma - nifestado como exportadoras netas muestren una expansión en su nivel de ocupación, pudiendo ser moderada la variación por las posibles economías de escala. Y contrariamente, las ramas im - portadoras netas, cuya producción supuestamente ha sido despla - zada en parte por las importaciones, deberían presentar una -- contracción en el empleo. En tanto que en las ramas de bajo - volumen de comercio exterior, en las cuales la producción no - es favorecida por una ampliación del mercado y tampoco es afec - tada por las importaciones, el empleo tendería a fluctuar con arreglo a las alteraciones en el empleo manufacturero y total.

Empero, al igual que con la producción, del análisis de ra - ma por rama se deducirá que las generalizaciones no son siem - pre aplicables, y que a veces lo extraordinario no es el que -- brantamiento, sino el acatamiento de la regla. Sin duda, la - superficialidad con que en ocasiones se formulan las generali - zaciones (deliberadamente para nuestro caso) es la responsable

de su inconsistencia. Pero adelantemonos en la materia de estudio.

4.5.1 LIBERALIZACION Y EMPLEO EN LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Con el objeto de ir despejando el curso del análisis, iniciemos con el grupo de las ramas de bajo volumen de comercio exterior. Entre 1985 y 1988 las tasas promedio de variación anual en la ocupación manufacturera y total fueron de -0.32% y 0.08%, respectivamente. De las catorce ramas de las manufacturas definidas como de bajo volumen de comercio exterior únicamente en cuatro, la 22, 32, 36 y 39, registraron variaciones en la ocupación similares a las arriba nombradas; de las demás ramas, en siete la caída en el empleo excedió el -0.82% anual, y en tres ramas el aumento en el empleo fue mayor del 0.58% anual, por lo que consideramos que estas diez últimas ramas no se ubicaron dentro de lo esperado.

Para las ramas 18, 20, 28, 29, 48 y 49, parece estar clara la conexión entre la perceptible baja en su nivel de empleo y el fuerte decrecimiento de su producción, lo cual como se sabe, fue provocado por la contracción del mercado interno. En cuanto a la rama 13, en 1988 aún no recuperaba los niveles de empleo y producción de 1985.

Fueron tres las ramas de bajo volumen de comercio exterior, 14, 23 y 30, en las que el empleo se incrementó más de lo que podría haberse supuesto bajo las condiciones de ajuste recesivo de la economía, aunque no se trata de ramas dinámicas. En

la 14, el PIB de 1988 apenas era superior al de 1985 y, en las ramas 23 y 30, la producción ni siquiera varió en el mismo sentido que el empleo. De tal modo que, en ninguna de estas ramas puede hablarse de un repunte en el empleo para los años de 1985 a 1988.

Como subsector, el grupo de las ramas de bajo volumen de comercio exterior es intensivo en mano de obra, dado que su participación en el empleo manufacturero es mayor a la proporción que le concierne del PIB manufacturero. En un acomodo a lo ocurrido en la producción, el papel del subsector en el empleo sectorial se vió ligeramente disminuído. Las ramas de bajo volumen de comercio exterior pasaron de reunir en 1985 el 30.7% del empleo total en las manufacturas a un 29.9% en 1988.

4.5.2 LIBERALIZACION Y EMPLEO EN LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS

Metámonos ahora a examinar la evolución de la ocupación en las ramas clasificadas como importadoras netas. Como anotamos al principio, era de esperar que en estas ramas se verificara, entre 1985 y 1988, una declinación en el empleo a consecuencia del desplazamiento parcial de su producción por las importaciones. Sin embargo, otra fue la realidad y, de las veintiuna ramas consideradas como importadoras netas, en diez de ellas efectivamente el empleo declinó, y en las once restantes, el nivel de la ocupación se expandió. Inclusive, si nos limitamos a analizar lo acontecido en 1988, fecha a partir de la cual comenzó a darse la exposición verdadera de la producción indus-

trial interna a la competencia extranjera, el número de casos - que coinciden con lo supuesto se reduce a ocho, que son las ramas 11, 16, 17, 27, 31, 52, 55 y 58, pero ni siquiera en todos estos casos la baja en el empleo se halla asociada a un decrecimiento de la producción. Así pues, se impone un mayor desglose del grupo.

Si ya en el punto anterior, al estar tratando lo referente a la producción, se aseveró que las ramas 11, 16 y 17 quedan fuera de la evaluación de los efectos de la liberalización, dado que su clasificación como importadoras netas es circunstancial, para no caer en la inconsistencia se debe hacer extensible la aseveración al empleo.

En el caso de las ramas importadoras netas para las que se pusieron en marcha programas de fomento, tales como la 31, 34 y 38, el desenvolvimiento del empleo no fue tan desconcertante como en la producción, salvo en la rama 34, en la que el nivel de ocupación aumentó a una tasa promedio anual de 10.28% para el período de 1985 a 1988.

Y de las cinco ramas que, sin dejar su condición de importadoras netas, lograron reorientar parte de su producción hacia el mercado externo, en tres de ellas, la 35, 37 y 40, el empleo no se resintió mucho por el ajuste económico; mientras que en las otras dos, la 41 y 46, la reorientación de la producción - no sirvió de gran cosa y el empleo se contrajo notablemente. - Dichas ramas, todas productoras de insumos, al parecer no son perjudicadas por la liberalización de las importaciones, y es por eso que al constatar descensos en la producción y el empleo

se puede observar en la contracción del mercado interno como causa de las pérdidas.

Así, se arriba otra vez a las ramas que se perfilan como -- las afectadas por la liberalización de las importaciones, es decir, las ramas 27, 42, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 58 y 59. El hecho de que la mayoría de estas ramas sean intensivas en capital no evitó que el empleo se contrajera enormemente en los -- años de decrecimiento económico. Sin embargo, se debe hacer -- reparo en que las bajas en el empleo, presuntamente atribui-- bles a la liberalización, son levemente cuantía.

Citando cifras, suman ya más de 100 mil los empleos perdi-- dos entre 1985 y 1988 en las ramas que se acaban de mencionar, no siendo posible precisar con exactitud el número imputable a la liberalización, aunque se estima que serían bastante menos de la mitad.

No debe omitirse, además, que en algunas de esas ramas la -- desocupación se oculta tras la intermediación comercial. En -- efecto, varias empresas, para contrarrestar los efectos noci-- vos de la apertura comercial, han empezado a dedicarse a la im -- portación de productos que no fabrican, pero que están dentro de sus líneas de artículos, para después ofrecerlos a sus clien -- tes.

Las ramas en donde, entre 1988 y 1989, se evidenció una de-- clinación en el empleo a consecuencia de la liberalización, -- fueron la 27, 53, 54, 58 y 59. En éstas, la liberalización -- agravó las ya de por sí serias dificultades planteadas por la recesión económica. Pero, para las ramas 50, 51, 52 y 55 las

cosas no se presentan mejor. Si resulta difícil que con la liberalización dichas ramas recuperen sus niveles de producción de 1981, en cuanto al empleo lo es más. Y es que, para sobrevivir a la apertura, las empresas se ven obligadas a modernizarse y la modernización casi siempre implica la adaptación de métodos productivos más intensivos en capital, esto en detrimento de la contratación de mano de obra.

En el caso de la rama 42, la desocupación es un riesgo potencial que pudiera verificarse cuando tuviera lugar el desplazamiento de la producción interna por las importaciones.

Sintetizando todo lo descrito para el subsector de las ramas importadoras netas, la participación de éste en el empleo manufacturero total aumentó de 42.4% en 1985, a 42.6% en 1988; el cambio observado fue similar y en el mismo sentido que el señalado en la producción.

4.5.3 LIBERALIZACIÓN Y EMPLEO EN LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS

El recuento de los efectos iniciales de la liberalización comercial en el empleo manufacturero, lo cerramos abordando -- las alteraciones que dentro de ese rubro tuvieron lugar en el grupo de las ramas exportadoras netas.

Si al estar concluyendo el punto dedicado al análisis de las transformaciones en la producción, indicamos que era decepcionante el papel de las ramas exportadoras netas en la reactivación económica, en lo que toca al empleo el desengaño es total.

Es totalmente falso que las ramas exportadoras netas hayan o estén contribuyendo significativamente a elevar el nivel de ocupación en las manufacturas. Pese al importante aumento de las exportaciones, a lo mucho serán 18 mil los empleos creados en dichas ramas entre 1985 y 1988, lo que ni siquiera compensa lo perdido por las mismas ramas en años anteriores. Recuerdense que de 1961 a 1985 en esas ramas se perdieron aproximadamente 30 mil empleos.

Será acaso que sólo se ha podido crear un reducido número de empleos porque éstos son bien remunerados. No, nada de eso, una explicación más acertada a la escasa generación de empleo por parte de las ramas exportadoras netas, la encontramos en el reacomodo de empresas que se ha verificado al interior de cada una de dichas ramas.¹²³ Valiéndose de sus mayores recursos financieros, tecnológicos y humanos, y también del apoyo oficial, las grandes corporaciones privadas (nacionales y extranjeras) han ido desplazando de la escena nacional, al menos en las áreas más atractivas, a las pequeñas y medianas empresas, así como a las paraestatales. Con el beneplácito de las autoridades, en determinadas áreas, fuera de las grandes empresas privadas, otro tipo de empresas no tienen cabida y, cuando la tiene; su función más que complementaria es marginal. Pero, para no desviarnos hacia una cuestión que trataremos adelante, baste con indicar que la agudización de la estructura oligopó-

123 Véase *La Economía Mexicana 1982-1988. Análisis Anual*; Centro de Información y Estudios Nacionales, A. C.; México, - 1989, pp. 185-203.

lica de ciertas ramas, entre ellas las exportadoras netas, con lleva a una mayor intensidad relativa de capital en tales ramas. De entrada, lo anterior implica que los niveles de producción y, en su caso, las exportaciones, pudieran seguir incrementándose notablemente sin que necesariamente haya una ampliación importante en la planta laboral.¹²⁴

No es de extrañar, entonces, que de las catorce ramas clasificadas como exportadoras netas únicamente en cuatro, la 15, -19, 33 y 44, se hubieran apenas vuelto a alcanzar, en 1988, sus propios niveles récord, registrados varios años atrás. Además, para no adjudicar logros inmerecidos a la estrategia de apertura comercial, es conveniente hacer de nuevo la distinción entre las ramas exportadoras tradicionales y las no tradicionales.

Se cuentan como exportadoras netas tradicionales las ramas 12, 15, 19, 25 y 33, de éstas, la 12, 15 y 19 están vinculadas a la producción agropecuaria; en dos --15 y 19-- la evolución del empleo durante 1985 y 1988 fue positiva, mientras que en la 12, la ocupación se mostró irregular. Pasando a la rama 25, allí el empleo declinó proporcionalmente menos que la producción y las exportaciones; la disparidad, sin duda, ha quedado reflejada en la productividad de la rama. Por su parte, en la rama 33, que se ocupa de una actividad reservada al Estado --petroquímica básica--, casi suman 7 mil los empleos creados entre 1985 y 1988, es decir, un incremento acumulado en el nivel de empleo de la rama superior al 15% para el período; logro --

¹²⁴ Véase Saúl Trejo Reyes, *Empleo para todos. El reto y los caminos*, FCE, México, 1988, 128 pp.

CUADRO 6.5
Las tasas de desempleo en los países de América Latina y el Caribe
1970-1990
(Porcentaje)

País	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1	4.0	3.1	3.5	3.8	3.7	3.1	3.3	3.0	2.8	2.7	2.6
11	5.5	5.0	4.4	4.1	3.8	3.5	3.2	3.0	2.8	2.7	2.6
12	15.0	14.5	14.0	13.5	13.0	12.5	12.0	11.5	11.0	10.5	10.0
13	6.7	5.9	5.1	4.3	3.9	3.4	3.0	2.8	2.6	2.5	2.4
14	2.4	2.1	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
15	2.0	1.4	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
16	11.0	7.1	5.1	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4
17	5.9	6.0	6.1	7.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
18	7.0	12.0	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5
19	6.5	1.3	15.0	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
20	6.7	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
21	3.0	3.0	19.0	3.4	3.5	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
22	6.9	5.9	7.4	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0
23	12.0	14.0	26.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
24	4.5	12.0	17.0	6.5	5.9	2.5	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
25	1.5	15.0	14.0	6.0	6.7	15.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
26	6.3	7.0	12.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0
27	9.7	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
28	1.0	5.0	7.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
29	9.4	1.1	14.0	6.7	3.0	6.2	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
30	1.4	6.0	14.0	1.4	3.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
31	13.0	7.1	14.0	4.0	4.1	9.0	5.4	14.0	14.0	14.0	14.0
32	6.0	10.0	14.0	12.0	1.5	2.0	5.5	14.0	14.0	14.0	14.0
33	2.4	12.0	14.0	7.7	4.9	10.4	6.1	6.4	6.4	6.4	6.4
34	1.9	14.0	17.0	4.2	4.9	10.0	6.4	11.0	11.0	11.0	11.0
35	6.5	2.4	14.0	1.2	4.1	10.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
36	7.0	3.5	12.0	3.2	1.9	6.1	3.5	1.5	1.5	1.5	1.5
37	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
38	10.1	15.0	20.1	19.0	5.2	10.2	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4
39	6.6	2.4	11.0	7.0	2.1	13.4	3.9	2.7	2.7	2.7	2.7
40	21.6	24.0	15.0	3.1	6.0	12.0	2.4	12.0	12.0	12.0	12.0
41	4.3	11.0	5.2	3.5	4.4	10.0	2.4	6.5	6.5	6.5	6.5
42	6.2	6.1	4.4	6.2	12.1	11.1	1.4	6.5	6.5	6.5	6.5
43	7.2	5.0	13.0	6.7	3.7	13.5	9.4	11.0	11.0	11.0	11.0
44	7.0	12.0	19.0	1.0	3.7	13.4	1.5	1.0	1.0	1.0	1.0
45	3.3	1.4	4.5	3.0	5.9	13.0	3.4	2.0	2.0	2.0	2.0
46	6.4	3.4	3.4	3.0	3.1	4.0	10.4	3.3	3.3	3.3	3.3
47	4.5	14.0	6.0	3.4	3.1	14.0	3.2	14.0	14.0	14.0	14.0
48	12.0	12.0	11.0	11.0	3.0	14.0	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0
49	5.0	10.5	14.5	6.7	1.0	6.1	4.4	3.1	3.1	3.1	3.1
50	6.0	14.0	14.0	4.4	3.4	15.0	7.5	14.0	14.0	14.0	14.0
51	4.0	13.0	13.0	3.9	1.4	10.5	14.0	2.0	2.0	2.0	2.0
52	6.7	12.0	12.0	6.7	14.0	12.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
53	3.1	14.0	15.0	2.0	3.4	14.0	3.2	3.5	3.5	3.5	3.5
54	6.1	10.0	15.0	3.2	5.4	14.0	3.4	2.4	2.4	2.4	2.4
55	6.4	15.0	14.0	11.0	6.1	10.0	3.0	10.0	10.0	10.0	10.0
56	6.5	3.4	4.4	14.0	2.1	6.1	5.0	2.1	2.1	2.1	2.1
57	1.4	14.0	14.0	3.2	2.4	13.0	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1
58	5.7	10.4	14.0	1.0	6.4	15.0	12.1	6.2	6.2	6.2	6.2
59	3.1	7.0	14.0	4.4	11.0	6.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
60	7.2	14.0	10.0	19.0	2.7	11.4	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2
61	6.4	13.0	10.0	3.5	11.0	10.5	2.0	1.4	1.4	1.4	1.4
62	6.1	19.4	17.0	10.1	6.5	3.4	3.7	11.0	11.0	11.0	11.0
63	13.4	14.0	15.0	3.0	10.1	15.0	3.4	6.4	6.4	6.4	6.4
64	12.7	11.7	14.4	11.9	12.1	10.0	3.4	6.4	6.4	6.4	6.4
65	5.1	11.0	14.0	10.0	3.4	15.0	6.5	12.0	12.0	12.0	12.0
66	5.4	13.0	15.0	3.4	6.4	6.5	6.1	7.7	7.7	7.7	7.7
67	5.4	13.0	15.0	3.4	6.4	6.5	6.1	7.7	7.7	7.7	7.7
68	4.0	7.0	11.0	2.1	3.2	14.0	1.1	14.0	14.0	14.0	14.0

Fuente: Elaboración propia con base en las cifras del cuadro 6.1.
 Los datos están expresados en porcentajes.
 No se incluye a las zonas sin las cifras de las de cuadro 6.5

COPOL 44
 PLAN DE LA UNIÓN DE COOPERATIVAS DEL SECTOR DE PRODUCTOS
 DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS, POR GRUPO
 (MILES DE DÓLARES)

PRODUCTOS	1960-61	1961-62	1962-63	1963-64	1964-65	1965-66	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70	1970-71
1	2.5	1.9	1.2	0.7	1.3	0.8	0.8	0.4	0	0.7	
11	2.7	2.1	1.2	0.7	1.3	0.7	0.8	0.4	0.5	1.7	
12	46.7	2.9	11.8	12.5	11.8	10.3	10.4	11.7	11.7	2.4	
13	5.1	2.1	1.8	1.4	10.7	0.1	0.4	0.2	11.8	11.8	
14	2.7	2.0	1.7	2.3	2.4	2.2	3.2	2.1	0.9	0.9	
15	2.1	1.8	1.7	1.7	1.3	1.8	0.2	1.9	1.9	3.5	
16	0.5	1.1	2.4	5.7	4.8	3.2	4.8	1.3	1.9	1.9	
17	2.7	5.1	1.8	0.5	2.8	1.2	1.8	1.3	1.3	11.3	
18	2.4	12.8	13.3	17.0	14.2	15.8	16.1	15.1	16.8	16.8	
19	2.1	2.2	1.5	1.1	1.1	1.8	1.4	0.9	0.2	0.2	
20	12.9	11.8	11.3	10.2	12.9	11.8	0.3	11.8	12.1	12.1	
21	4.8	8.6	0.8	12.1	0.3	0.5	11.8	10.3	1.1	1.1	
22	6.4	2.4	1.1	0.4	0.8	0.2	10.2	10.2	10.2	10.2	
23	4.9	11.3	0.1	11.1	2.7	0.2	16.4	11.2	11.2	3.3	
24	0.9	10.4	11.1	4.4	11.8	12.8	11.7	12.8	12.1	11.1	
25	2.2	10.5	10.8	1.4	11.4	11.1	0.4	10.3	11.2	11.2	
26	1.7	11.9	10.4	0.1	10.4	10.5	10.3	11.1	2.2	2.2	
27	0.3	0.4	0.2	4.8	11.1	10.5	0.4	0.2	0	0	
28	1.4	11.1	11.1	1.3	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
29	1.9	10.2	1.9	11.4	11.3	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	
30	1.7	11.1	11.6	10.5	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	
31	2.5	10.1	4	10.1	11.4	11.4	1.3	11.4	11.4	11.4	
32	4.8	12.3	11.8	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	
33	0.4	0	0	5.2	10.8	10.5	10.4	10.2	0.1	0.1	
34	0.2	0.1	0	1.4	11.1	10.3	0.1	10.3	10.4	10.4	
35	0.9	10.2	0.8	5.7	11.1	10.4	10.9	10.3	0.3	0.3	
36	0.7	2.8	2.4	0.7	1.1	1.4	1.8	1.1	1.4	1.4	
37	0.8	9.7	1.4	4.7	4.7	5.7	1.7	4.5	5.4	5.4	
38	1.4	9.9	0.1	1.1	0.7	0.8	4.5	1.1	10.1	10.1	
39	1.1	1.2	2.4	0.4	0.4	0.7	1.4	1.4	1.2	1.8	
40	10.1	0.7	1.1	11.5	4.8	2.3	12.9	11.8	10.3	10.3	
41	0.5	2.4	2.1	1.4	1.9	1.8	4.4	2.7	1.8	1.8	
42	2.4	0.4	0.2	12.8	11.4	10.8	12.1	11.4	0.2	0.2	
43	6.1	1.3	1.9	0.5	1.1	1.2	1.5	0.4	10.1	10.1	
44	2.8	1.1	0.4	12.8	10.3	10.1	0.5	0.4	0.2	0.2	
45	4.4	2.8	1.2	11.1	10.1	0.1	1.7	0.1	11.3	11.3	
46	1.5	1.4	1.8	1.3	0.7	0.9	11.8	0.4	2.2	2.2	
47	0.1	1.2	0.4	15.1	10.4	0.1	2.8	0.2	10.1	10.1	
48	10.8	12.8	12.8	12.8	12.8	11.3	0.9	0.8	0.2	0.2	
49	0.7	5.8	4.2	1.4	1.7	1.5	2.7	2.4	1.8	1.8	
50	1.2	1.8	0.8	15.1	10.3	10.1	2.1	0.4	10.9	10.9	
51	0.7	0.1	11.7	11.5	12.8	12.4	0	12.3	13.8	12.1	
52	1.1	0.7	2.4	11.1	11.1	11.1	10.4	11.3	14.1	14.1	
53	10.9	0.4	0.1	15.9	11.4	10.3	1.4	0.7	10.1	10.1	
54	11.2	12.3	11.7	11.9	11.3	11.7	11.3	11.8	10.7	10.7	
55	0.4	10.4	11.1	11.1	10.8	10.9	10.1	10.4	12.8	12.8	
56	0.4	11.1	10.8	10.9	10.9	10.9	10.3	10.4	10.4	10.4	
57	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
58	12.8	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
59	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
60	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
61	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
62	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
63	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
64	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
65	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
66	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
67	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
68	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
69	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
70	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
71	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
72	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
73	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
74	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
75	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
76	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
77	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
78	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
79	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
80	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
81	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
82	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
83	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
84	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
85	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
86	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
87	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
88	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
89	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
90	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
91	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
92	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
93	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
94	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
95	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
96	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
97	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
98	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
99	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
100	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	
TOTAL	1.3	0.1	10.1	14.4	11.2	10.7	10.7	10.5	10.3	10.4	

que, si bien es por demás satisfactorio, no es atribuible a la apertura.

En todas las ramas que en los últimos años se agregaron al grupo de las exportadoras netas el empleo ha repuntado, pero - sin cubrir plenamente lo esperado. Sólo en la rama 11, junto con las crecientes exportaciones, el empleo escala nuevas posiciones. Mientras que en las otras ramas exportadoras netas no tradicionales, la 21, 24, 26, 43, 45, 47, 56 y 57, el empleo - apenas se acerca a los niveles de 1981.

4.5.4 OTRO FRACASO DE LA ESTRATEGIA DE LIBERALIZACION COMERCIAL: LA NULA GENERACION NETA DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

No obstante lo mezquino de los logros para el subsector, la participación del grupo de las ramas exportadoras netas en el empleo manufacturero total avanzó de 26.9% en 1985 a 27.5% en 1988.

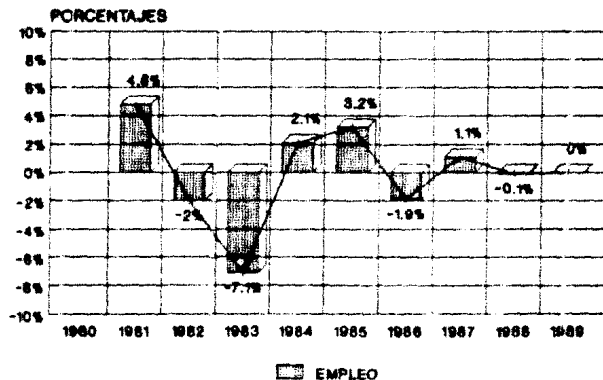
Sin que nos anime el reproche, procede apuntarse que el fracaso de la estrategia comercial fue más rotundo en el empleo - que en la producción. Sea que nunca existió una intención distinta a la obtención de un saldo favorable para cumplir con el servicio de la deuda externa, o bien que las cosas no adquirieron el rumbo deseado; lo cierto es que la meta fijada de un -- crecimiento en el empleo manufacturero, a una tasa promedio - anual de 3.4-4.0% para el período 1985-1988, pronto se reveló como inaccesible. En su defecto, se asistió a una declinación en el empleo a una tasa promedio anual de -0.32% durante el --

consabido período. El solo incremento del empleo manufacturero en 1989 no parece ser la mejor forma de enmendar el camino. Así, en términos netos, el sector manufacturero dejó de generar empleo para convertirse en fuente de desempleo. Fueron al rededor de 24 mil los empleos perdidos entre 1985 y 1988, que sumados a los 106 mil puestos que no se rescataron en los tres años previos a 1985, hacen de la industria uno de los sectores más dañados en el renglón del empleo; primero, por la recesión económica y, después, por la liberalización comercial. Sólo en la construcción se observa una caída de la ocupación más grave.

Volviendo a realizar el balance costo-beneficio, pero esta vez en el capítulo del empleo, se mantiene la impresión de que la estrategia de apertura es un negocio equilibrado para el país, aunque son mayores las reservas. Por una parte, las ramas amenazadas con desplazamientos en la producción por las importaciones ocupan el 22.5% del empleo manufacturero. Y por otra, las ramas que recientemente se han incorporado al esfuerzo exportador congregan el 20.3% de la ocupación en las manufacturas. La aparentemente pequeña desventaja que se muestra en el empleo estaría compensada por la ventaja que se creyó reconocer en la producción, pero aunque en verdad fuera así, eso no daría fe de que las autoridades han tenido un manejo acertado de la política de comercio exterior. Serán los resultados en la producción, empleo, productividad, competitividad, y otros aspectos, los que marquen las pautas en la evaluación de la estrategia comercial iniciada bajo el pasado gobierno y continua

GRAFICA 9

EVOLUCION DEL NIVEL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (TASA ANUAL DE VARIACION)



FUENTE ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS

da por el actual.

En una primera instancia, el incumplimiento de las metas inmediatas y la poca importancia que para las autoridades parecen tener cuestiones clave, como la recuperación del mercado interno, hacen dudar que la apertura tenga el éxito del que se habló en su elocuencia.

En otro orden, aunque el empleo total del país también disminuyó entre 1985 y 1988, a una tasa media anual de -0.1%, su nivel en el último año estaba por encima del de 1981. Con la creación en 1989 de casi 390 mil empleos (1.8%), la ocupación en toda la economía totalizó en ese año 22 millones 279 mil -- puestos de trabajo. No obstante lo anterior, el desempleo --abierto y encubierto incumbió a alrededor de 7 millones de personas en 1989.

4.6 LA APERTURA Y LA AGUDIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA OLIGOPÓLICA DE LA INDUSTRIA

Quizás más importante que las transformaciones constatadas en las manufacturas a nivel de rama, sea el reacomodo de empresas que se operó al interior de cada una de las ramas. ¹²⁵

En el capítulo tercero se había advertido que la instrumentación de una liberalización comercial indiscriminada sobre -- una estructura productiva desintegrada, con una fuerte polarización a nivel de ramas industriales, podría ocasionar el desplazamiento y quiebra de empresas de bajas dimensiones, que no contarán con los recursos humanos, tecnológicos y financieros necesarios para enfrentar la competencia internacional, así como la necesaria modernización industrial que la liberalización impondría sobre los sectores productivos; lo cual, además de -- impactar negativamente en la producción y el empleo, agudizaría la estructura oligopólica de la industria. Respecto al último efecto, también se reparó en que las condiciones propie-cias estarían dadas por la desigual distribución del ingreso -- que caracteriza a la economía y por la fuerte recesión que privaba en la misma en ese entonces.

4.6.1 EL REACOMODO DE EMPRESAS AL INTERIOR DE LA INDUSTRIA Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS GRANDES EMPRESAS PRIVADAS

Efectivamente, en términos de agentes económicos, el princi

125 Véase La Economía Mexicana 1982-1988, Análisis Anual; CIEN, A. C.; Op. Cit., pp. 185-209.

pal cambio estructural que se presenci6 en la economfa mexicana, entre 1983 y 1989, consisti6, al final de cuentas, en un significativo reacondo de las empresas que participan en ella. El reacondo parte de un fortalecimiento sin precedentes de -- las grandes corporaciones privadas, nacionales y extranjeras, y del debilitamiento de las paraestatales y pequefias y medianas empresas. En general, las primeras superaron la crisis, resolvieron sus problemas fundamentales y adquirieron un mayor peso en la economfa nacional: sanearon su estructura financiera, se desendeudaron, se diversificaron, se modernizaron, reorientaron su producci6n, elevaron sus exportaciones, avanzaron en su integraci6n vertical y horizontal, ampliaron y utilizaron buena parte de su capacidad instalada, compraron empresas y, en fin, crecieron y restablecieron su tasa neta de beneficio de manera sorprendente. En contraste, las medianas y sobre todo pequefias empresas, asf como las paraestatales, apenas lograron continuar en escena, retrajeron su actividad y participaci6n, e incluso muchas desaparecieron. Consecuentemente -- mientras las primeras cuentas con bastantes condiciones para -- seguir progresando, las segundas enfrentan un panorama lleno -- de incertidumbre.

Factor fundamental en el fortalecimiento de las grandes empresas lo constituy6 la polftica y el apoyo gubernamental. In dependientemente de que haya sido su prop6sito expreso o no, -- lo cierto es que la polftica de cambio estructural y reordenaci6n econ6mica favoreci6 particularmente a las grandes empresas privadas, las cuales desde un principio compartieron y apo

yaron decididamente la aplicación de la nueva política. Entre los apoyos explícitos del gobierno nos viene a la mente, por su relevancia, el Fideicomiso de Cobertura Cambiaria (Ficorca), que permitió un importante desendeudamiento de las grandes empresas. El financiamiento a la actividad exportadora, a través del Bancomext, fue otra de las prerrogativas. Y, aunque no tan claro, la generosa indemnización a los exbanqueros; la inconsultada venta de las empresas que pertenecían a los bancos; la venta a precio de ganga de las paraestatales; y la reprivatización de la tercera parte del capital de los bancos, también estuvieron dentro de la línea de acciones tendientes a favorecer a las empresas que nos ocupan.

Desde luego que las grandes empresas también hicieron algo para su causa y, en cierta medida, su fortalecimiento respondió a una estrategia integral, primero de recuperación y más tarde de crecimiento, llevada a cabo por las propias empresas.

Tal vez, más que hablar de grandes empresas deberíamos referirnos a consorcios o grupos económicos, de ahí el carácter multifacético (financiero, productivo, comercial, laboral y administrativo) de su planeación estratégica. Pero no es el caso tratar aquí a detalle la planeación de dichas empresas, para nuestros fines basta con apuntar los principales aspectos de su estrategia comercial. Esta busca elevar las exportaciones, para lo cual las relaciones con sus socios extranjeros son un mecanismo determinante. Asimismo, se orienta a obtener una mayor presencia directa (al interior y exterior del país) en los centros de consumo, mediante el establecimiento de sub-

CUADRO 47
ESTRATIFICACION DE LAS EMPRESAS QUE
OPERAN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA,
Y SU PARTICIPACION EN EL EMPLEO Y LOS
INGRESOS

1 9 8 5

	UNIDADES ECONOMICAS CENSADAS 1/		PERSONAL OCUPIADO 2/		INGRESOS 3/	
	1/	%	2/	%	3/	%
MIcroINDUSTRIA	107,982	84.7	296,200	12.8	885,500	5.4
INDUSTRIA PEQUEÑA	15,493	12.1	505,700	22.0	2,363,200	17.9
INDUSTRIA MEDIANA	2,405	1.9	373,200	16.3	2,483,200	17.5
SUBTOTAL IMP	125,879	98.7	1,175,100	51.1	6,731,900	40.8
INDUSTRIA GRANDE	1,669	1.3	1,126,500	48.9	9,761,000	59.2
TOTAL	127,548	100.0	2,301,600	100.0	16,492,900	100.0

1 9 8 8

	UNIDADES ECONOMICAS CENSADAS 1/		PERSONAL OCUPIADO 2/		INGRESOS 3/	
	1/	%	2/	%	3/	%
MIcroINDUSTRIA	115,497	84.1	309,613	12.6	6,598,243	3.9
INDUSTRIA PEQUEÑA	17,334	12.8	562,525	22.7	26,332,752	16.0
INDUSTRIA MEDIANA	2,421	1.8	381,044	15.4	27,223,401	13.8
SUBTOTAL IMP	135,252	98.7	1,253,182	50.7	56,154,396	33.7
INDUSTRIA GRANDE	1,754	1.3	1,219,643	49.3	111,877,754	66.3
TOTAL	137,006	100.0	2,472,825	100.0	168,032,150	100.0

FUENTE: PARA LOS DATOS DE 1985, RESULTADOS OPORTUNOS NACIONALES, CENSOS ECONOMICOS 1985; INEGI, 1987.

PARA LOS DATOS DE 1988, RESULTADOS OPORTUNOS, CENSOS ECONOMICOS 1988; INEGI, 1990.

NOTA: DADA LA ORGANIZACION DE LA INFORMACION EN LOS DOCUMENTOS ARRIBA CITADOS, SE ADECUO LA CLASIFICACION UTILIZADA POR LA SECFI PARA LA ESTRATIFICACION DE LAS EMPRESAS.

MIcroINDUSTRIA	SECFI	CUADRO
INDUSTRIA PEQUEÑA	HASTA 10 PERSONAS OCUPADAS	HASTA 10 PERSONAS OCUPADAS
INDUSTRIA MEDIANA	DE 11 A 100 PERSONAS OCUPADAS	DE 11 A 100 PERSONAS OCUPADAS
INDUSTRIA GRANDE	DE 101 A 250 PERSONAS OCUPADAS	DE 101 A 250 PERSONAS OCUPADAS
	MÁS DE 250 PERSONAS OCUPADAS	MÁS DE 250 PERSONAS OCUPADAS

EN AMBAS CLASIFICACIONES SE ATIENDE ÚNICAMENTE A LA VARIABLE PERSONAL OCUPADO.

asidiarias comercializadoras y centros de distribución, en su caso. Y, por último, para contrarrestar los efectos negativos de la liberalización comercial, algunas empresas han comenzado a servirse de la importación de productos que no fabrican, pero que están dentro de sus líneas de productos, para después ofrecerlos a sus clientes; este aspecto ya se había señalado en puntos anteriores.

4.6.2 EL RETRAIMIENTO DE LA INDUSTRIA PARAESTATAL Y LA COMPLEJA PROBLEMATICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

En cuanto a las paraestatales y a las pequeñas y medianas -empresas, la situación fue muy distinta. Por una parte, el Estado disminuyó y cedió radicalmente su participación en la economía nacional, tanto al desincorporar centenares de entidades, como al disminuir la actividad de las empresas estratégicas a su cargo.

De las mil 155 entidades paraestatales (organismos, empresas y fideicomisos) que existían en 1982, al mes de septiembre de 1988 se habían reducido a 449. En el caso del sector paraestatal industrial, el Estado se retiró por completo de la petroquímica secundaria, farmacéutica, ensamble de automóviles, textil y prendas de vestir, refrescos embotellados, principalmente; y redujo su participación en varias ramas más, tales como azucarera, equipo de transporte, electrodomésticos, papel, cartón y cemento. De este modo, en 1988 la participación estatal en la industria quedó confinada, o estaba por hacerlo, a -

sólo 12 ramas productivas contra 28, al inicio del proceso de desincorporación.

Con relación a la pequeña y mediana industria algunas organizaciones empresariales dan cuenta de la difícil situación -- que ese sector atraviesa desde la detonación misma de la crisis. Tales empresas, que constituyen el 98,7%¹²⁶ de los establecimientos manufactureros, enfrentan una compleja problemática que se presenta a la vez en el terreno productivo, comercial, financiero, laboral y administrativo, lo que frustra e imposibilita su desarrollo. Así, especialmente las pequeñas y microempresas operan con bajos niveles de productividad y, por tanto, reducidos márgenes de ganancia; equipo generalmente obsoleto; mano de obra poco calificada; baja utilización de la capacidad instalada; grandes dificultades financieras; sin unidades propias de distribución; y con una administración que en muchos casos desconoce y, por ende, desaprovecha los apoyos y estímulos oficiales.

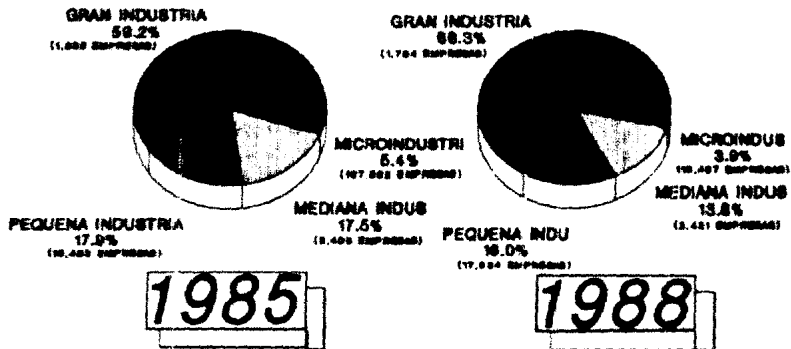
Junto con la contracción del mercado interno, el otro gran problema de la pequeña empresa y la microindustria ha sido la escasez y el encarecimiento del crédito. De las poco más de 70 mil microempresas de que da testimonio la Secofi, apenas el 25% acude al crédito oficial y de sus proveedores, y el resto carecen de créditos por el exceso de requisitos para otorgarlo. En esto mismo, entre 1983 y 1988 el crédito otorgado por el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain)

¹²⁶ Véase INEGI, *Resultados Oportunos Censos Económicos 1989, 1990.*

GRAFICA 10

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

PARTICIPACION DE LOS SUBSECTORES EN LOS INGRESOS TOTALES

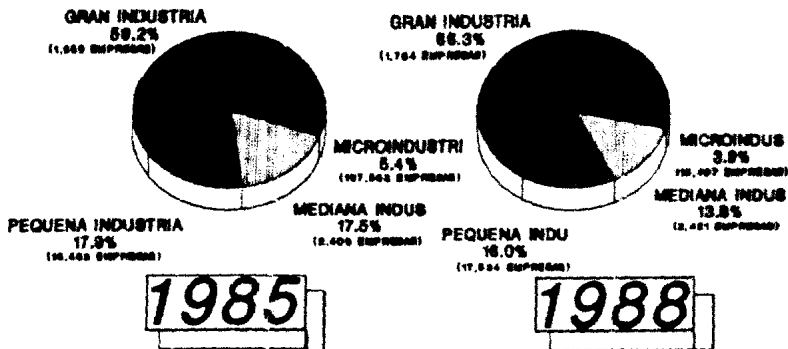


FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 47 y 48

GRAFICA 10

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

PARTICIPACION DE LOS SUBSECTORES EN LOS INGRESOS TOTALES



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 47 Y 48

cayó en términos reales un 46.8%, al pasar de 14,341.1 millones de pesos a 7,592.3 millones, en pesos de 1980; además, el número de empresas apoyadas se redujo de 8 mil 315 empresas, - en 1982, a 6 mil 501 en 1988. Al parecer, en 1989, con la incorporación del Fogain al patrimonio de Nafin, se comenzó a corregir el deterioro y el crédito otorgado en ese año alcanzó - los 13,220.1 millones de pesos (de 1980), siendo beneficiadas 10,026 empresas. ¹²⁷

Según la Canacindra, las ramas en donde las empresas de pequeñas dimensiones han sido más duramente afectadas por la caída de la demanda, primero, y la apertura, después, son la textil, metalmecánica, juguetes y bienes de capital; tan sólo en ésta última, entre 1982 y 1988, cerraron definitivamente mil - 200 empresas afiliadas a la citada organización empresarial.

4.6.3 LA CONSOLIDACION DE LAS GRANDES EMPRESAS COMO EL NUEVO EJE DE LA ECONOMIA NACIONAL

De alguna forma ya fueron tocadas las causas del fortalecimiento de las grandes empresas que, en esencia, ha implicado - una agudización de la estructura oligopólica de la industria - nacional, pero conviene precisarlas mejor. La crisis económica del país fue el trasfondo en el que prosperó la transformación aludida; por lo tanto, es una de las causas importantes. Sin embargo, la causa fundamental se encuentra en la política

¹²⁷ Véase Nacional Financiera, SNC, Informe de Actividades, varios años. Las cifras fueron deflactadas de pesos corrientes a pesos de 1980.

de cambio estructural y de reordenación económica instrumentada por el pasado régimen, la cual, a su vez, obedeció a una -- concepción distinta de la forma en que tenía que superarse la crisis y sobre todo del rumbo y manera de que en adelante debería avanzar la economía nacional, en el cambiante contexto internacional. La política y las acciones gubernamentales están inmersas en la definición de un nuevo proyecto de nación. El elemento importante de esa nueva concepción es la disminución, de manera radical, de la participación directa del Estado en la economía, para lo que se ajustó el criterio acerca del tipo de empresas que deben conducir la marcha de la economía; esta responsabilidad se transfirió a las grandes corporaciones privadas, en función de que con determinados apoyos, eran capaces de elevar la productividad, eficiencia y sus exportaciones en un lapso de tiempo relativamente breve, lo que, hasta cierto punto se cumplió.

De lo antes expuesto se deducen varios puntos. Primero, -- que el sector paraestatal industrial ha desaparecido como tal, y que incluso es de esperar que el Estado continúe cediendo un mayor espacio a las grandes empresas privadas. Segundo, que las pequeñas y medianas empresas, y no se diga las microempresas, carecen de las condiciones mínimas y del suficiente apoyo gubernamental para su pronta recuperación, por lo que para muchas de estas empresas la apertura significará la puntilla. Y finalmente, que las grandes corporaciones privadas, al contrario, han hecho acopio de un sinnúmero de factores que les aseguran un futuro lleno de logros, al menos hasta que se mantenga

la misma dirección en la política de cambio estructural, actualmente llamada modernización económica.

En una perspectiva de mediano plazo, lo primordial para las autoridades es que las grandes empresas se consoliden como el eje en torno al cual gire la economía del país.

Prueba del fortalecimiento de las grandes empresas es el aumento de su participación en los ingresos totales de la industria manufacturera; de un 59.2% en 1985, a 66.3% en 1988. Pero, dada la elevada intensidad de capital de sus procesos productivos, la ocupación en dichas empresas apenas varió del 48.9% en 1985 a 49.3% en 1988, como proporción del empleo total en las manufacturas.¹²⁸

4.6.4 EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Acercandonos a la cuestión que nos atrae, el comercio exterior también ilustra la importancia adquirida por las grandes empresas, las cuales, aunque sólo representaban el 1.3% de los establecimientos industriales, realizan el grueso de las exportaciones del sector.

De los 137 mil 206 establecimientos manufactureros constata dos por los Censos Económicos de 1989, al mes de agosto de 1988 el Programa de Empresas Altamente Exportadoras únicamente había extendido 363 constancias, e incluso algunas fueron para -

¹²⁸ Véase INEGI, *Resultados Oportunos Censos Económicos 1988*, 2a. reimpresión, 1988. También véase INEGI, *Resultados Oportunos Censos Económicos 1989*, 1990.

empresas mineras. Por la composición de su capital social, de las 163 empresas Altex, 251 son 100% nacionales, 69 son de capital mayoritariamente nacional, 39 cuentan con capital 100% extranjero, y 9 de capital mayoritariamente extranjero.

Sin embargo, aún dentro del reducido número de empresas consideradas como altamente exportadoras resaltan enormes disparidades. No existe comparación alguna entre las ventas externas de las transnacionales de la industria automotriz (General Motors de México S. A. de C. V., Chrysler de México S. A., Ford Motor Company S. A., Volkswagen de México S. A. y Renault Industrias Mexicanas S. A. de C. V.) con las exportaciones realizadas por las empresas localizadas en otras ramas manufactureras.

En 1987, las treinta principales empresas exportadoras de manufacturas del país efectuaron exportaciones por un valor de 4,947 millones de dólares, o sea, el 46.7% de las ventas externas totales de ese tipo. De estas empresas 9 eran transnacionales (entre ellas las cinco primeras), 19 privadas nacionales, y 2 paraestatales.¹²⁹ Para 1988, las exportaciones del grupo disminuyeron a 4,528.9 millones de dólares, y su participación, en el total de las exportaciones de manufacturas, bajó a 36.9%. El declive se debió a que las empresas automotrices contrajeron sus ventas al exterior, en particular Ford y Volkswagen.¹³⁰

Ampliando nuestro universo de empresas exportadoras, en 1988

¹²⁹ Véase *Expansión*, octubre 12 de 1988.

¹³⁰ Véase "Las principales exportadoras", *Expansión*, septiembre 27 de 1989, pp. 38-57.

CUADRO 48

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE MEXICO
(EN MILLONES DE DOLARES)

POSICION	EMPRESA	TIPO DE EMPRESA	1987	1988
1	GENERAL MOTORS DE MEXICO S.A. C.V.	ET	1,312.6	1,259.5
2	CHRYSLER DE MEXICO S.A.	ET	965.3	956.8
3	FORD MOTOR COMPANY S.A.	ET	708.0	0.4
4	VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A.	ET	218.0	N.F.
5	IBM DE MEXICO	ET	209.9	303.7
6	ALTOS HORNOS DE MEXICO S.A. C.V.	EE	134.8	181.9
7	CELANESE MEXICANA S.A.	EP	141.7	165.5
8	RENAULD INDUSTRIAS MEXICANAS S.A. C.V.	ET	97.7	165.5
9	TUBOS DE ACERO DE MEXICO S.A.	EP	73.7	139.1
10	PETROCEL S.A.	EP	88.2	116.7
11	INDUSTRIAS FOTOGRAFICAS INTERAM S.A. CV	ET	83.1	105.7
12	GRUPO IRSA S.A. C.V. Y SUBS.	EP	63.8	102.9
13	XEROX MEXICANA S.A. C.V.	ET	64.2	87.6
14	KIMBERLY CLARK DE MEXICO S.A. C.V.	EP	61.9	85.8
15	VITRO FLEX S.A.	EP	76.9	78.8
16	CIFUNSA S.A. C.V.	EP	55.7	73.2
17	SIDERURGICA L. CARDENAS LAS TRUCHAS SA	EE	58.2	70.4
18	GRUPO PRIMEX S.A. C.V.	EP	44.4	68.0
19	HEWLETT PACKARD DE MEXICO S.A. C.V.	EP	7.6	64.4
20	HVLSA S.A. C.V.	EP	38.7	58.1
21	NOVUM S.A. C.V. Y SUBS.	EP	46.4	54.8
22	DUPONT S.A. C.V.	ET	45.8	52.1
23	SPICER S.A. C.V. Y SUBS.	EP	35.5	49.6
24	FIBRAS QUIMICAS S.A.	EP	38.9	49.2
25	TEKFTALATOS MEXICANOS S A	EP	45.2	47.7
26	MASINI S.A. C.V.	EP	43.1	47.4
27	IGULES MEXICANOS S.A.	EP	33.1	37.1
28	CUMMINS S.A. C.V.	EP	29.4	36.6
29	GRUPO ANAHUAC S.A. C.V. Y SUBS.	EP	62.6	35.2
30	CEMENTOS ANAHUAC DEL GOLFO S.A.	EP	62.6	35.2
	SUBTOTAL (30 EMPRESAS)		4,947.0	4,528.9
	TOTAL DE EXPORTACIONES MANUFACTURERAS		10,588.1	12,287.5

FUENTE: EXPANSION; "LAS PRINCIPALES EXPORTADORAS"; MEXICO, SEPTIEMBRE 27 DE 1989.

NOTAS: EL CUADRO SE REFIERE SOLO A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANUFACTURAS.

ET: EMPRESA TRANSNACIONAL.

EE: EMPRESA ESTATAL.

EP: EMPRESA PRIVADA NACIONAL.

las primeras 298 empresas exportadoras de manufacturas de México exportaron bienes por la suma de 5,761.2 millones de dólares, alrededor del 46.4% del total de las exportaciones del sector, destacandose nuevamente el papel de las transnacionales (63) que, no obstante de representar aproximadamente la quinta parte del grupo, les correspondió más de la mitad de las ventas externas, 3,143.7 millones de dólares.

El hecho de que las primeras cinco empresas exportadoras de manufacturas sean transnacionales, y que además otras 33 empresas extranjeras realicen exportaciones anuales superiores al millón de dólares, podría hacernos pensar que las empresas de esa clase contribuyen fuertemente a mantener superavitaria o, por lo menos, equilibrada la balanza comercial del país. La idea si bien es cierta, tiene sus límites.

En 1988, 63 empresas transnacionales exportaron 3,143.7 millones de dólares contra 2,960.8 millones de dólares que importaron 64 empresas del mismo tipo, varias de ellas repetidas. De tal forma que su saldo neto de ese año fue de sólo 182.9 millones de dólares.¹³¹

A manera de conclusión del punto, el mayor peso de las grandes corporaciones privadas en el comercio exterior y, en general, en la economía del país, no necesariamente garantiza un crecimiento estable y sostenido, dado que persisten los grandes desequilibrios estructurales de la economía nacional. Fuera de lo que les atañe en forma inmediata, las grandes empre---

131 Véase "Las principales importadoras", Expansión, septiembre 27 de 1989, pp. 52-76.

sas, sean nacionales o extranjeras, no están interesadas en corregir los desequilibrios. El gobierno mexicano, por su parte, hace otro tanto y tampoco, parece preocuparle mucho el desmantelamiento del subsector de los bienes de capital que está ocurriendo desde hace algunos años, lo que significa, tal vez, -- que se renuncia para siempre a tener un aparato productivo más integrado.

En otro orden, de un rápido recorrido por los flujos comerciales con el exterior se desprenden dos situaciones nada festejables. Para comenzar, notamos que las exportaciones de manufacturas están poco diversificadas, pues se concentran en un número bastante limitado de productos: autos y camiones, autopartes, motores, petroquímicos, microcomputadoras, otros productos químicos, tubos de acero, vidrio en diversas formas, -- aceros especiales, cerveza, cemento, hule sintético y papel. Y también advertimos que la industria sigue estando casi tan -- desintegrada como al principio de la estrategia de cambio estructural, así las importaciones abarcan todo tipo de bienes de capital para la producción y su control, y las comunicaciones, como son la maquinaria y equipo; refacciones; partes y -- piezas para instalaciones eléctricas; componentes electrónicos; aparatos e instrumentos de medición y análisis; herramientas; turbinas; generadores, transformadores y motores eléctricos; -- válvulas diversas; equipo telefónico y telegráfico; transmisores de radio y T. V.; máquinas para procesamiento de información; etc. Además de que se importa una gran variedad de insumos, entre los que destacan las mezclas y sustancias químicas

CUADRO 49
INDICE DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA
< 1981-1988 >

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
DIVISION I	2.77	2.64	2.24	1.60	1.59	2.01	1.95	5.09
11	3.00	3.05	2.17	1.79	2.32	2.83	3.10	6.00
17	0.91	1.00	4.36	0.29	5.19	0.90	6.01	11.30
19	3.95	2.94	3.29	1.83	2.57	4.34	3.99	17.61
DIVISION II	2.60	2.60	0.54	0.90	1.47	1.82	2.08	4.32
24	1.08	1.34	0.34	0.69	1.23	2.32	2.26	4.46
27	4.07	4.59	0.42	0.91	1.30	1.57	1.59	3.34
29	1.01	0.60	0.38	0.32	0.66	0.94	0.73	2.25
DIVISION III	1.09	1.79	0.90	1.26	1.60	2.00	1.72	2.37
DIVISION IV	10.13	10.40	7.44	7.83	7.00	10.09	11.39	11.60
DIVISION V	13.64	13.88	10.64	12.29	14.10	14.62	13.72	13.73
33	9.23	12.47	11.76	19.77	21.03	17.89	17.23	12.16
34	40.90	34.20	37.31	30.13	40.69	37.30	35.16	29.32
37	4.80	4.83	3.29	3.79	4.41	5.04	4.46	5.08
38	5.66	11.25	9.18	10.87	11.76	11.40	10.46	11.24
41-42	6.68	7.46	4.15	4.88	6.72	9.42	9.53	11.29
DIVISION VI	2.93	2.64	1.12	1.59	2.06	2.44	2.40	2.93
DIVISION VII	23.74	19.57	9.51	11.94	14.06	14.09	12.38	14.93
46	23.36	19.52	9.63	10.90	11.00	13.67	11.79	14.01
47	25.31	19.00	9.08	10.28	22.00	15.64	13.90	18.07
DIVISION VIII	30.76	31.27	29.08	21.66	29.47	29.74	26.57	29.30
49	16.60	16.00	12.15	9.23	7.73	11.30	10.16	7.44
50	5.15	4.95	4.02	4.70	5.94	6.81	6.04	7.48
51	29.71	41.19	43.60	47.08	50.62	50.59	55.06	56.10
52-55	19.48	23.12	15.46	19.90	24.76	33.05	24.61	32.36
56	6.94	6.99	11.79	4.23	5.49	6.26	4.43	5.00
57	37.67	35.10	19.64	21.81	23.17	25.89	34.66	38.97
58	49.49	51.72	51.06	49.98	41.92	34.52	49.81	49.14
DIVISION IX	21.56	21.64	12.17	14.90	20.01	25.01	23.00	23.00
TOTAL	14.05	13.42	8.91	8.95	10.79	12.10	11.44	13.42

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN DATOS TOMADOS DE

INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO 1980-1986,
 SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO 1985-1988,
 NAFINSA, LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS 1990.
 LAS DIVISIONES Y LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUA-
 DRO 63.

y, últimamente, aprovechando la apertura, los bienes de consumo, han aumentado importantemente su participación en las compras externas. Las importaciones que realizan las transnacionales de la industria automotriz, por su cuantía y naturaleza (comercio intrafirma), merecen mención aparte, dichas compras consisten principalmente en material de ensamble, piezas de motor y partes sueltas para automóviles.

4.7 LIBERALIZACIÓN E INFLACIÓN

Desde la detonación misma de la crisis económica en 1982, - la inflación fue identificada como un elemento inherente a la crítica situación que se presentaba y, tal vez por sus desquiciantes efectos sobre las más importantes variables macroeconómicas, se le consideró como uno de los principales obstáculos a superar para estabilizar la economía y reactivarla, el otro impedimento era la escasez de divisas. El momento era difícil, lo caracterizaba la virtual suspensión de pagos de la deuda externa, por la crisis financiera, la contracción de la actividad productiva, el desempleo en aumento, y además había inestabilidad cambiaria y fuga de capitales.

Ciertamente, ante una inflación de 98.8% registrada en 1982, que era la más elevada hasta ese entonces y amenazaba con desbordarse, se necesitaba actuar con celeridad, pero eso no justificaba que se dejara de lado la cabal comprensión del problema.

4.7.1 LA POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN CON UN CORTE "ORTODOXO" Y EL DENEGADO PAPEL DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

En los fundamentos de la política económica que se implantó para lograr la reordenación económica, y no tanto para impulsar el supuesto cambio estructural, el proceso inflacionario - fue interpretado como un problema de exceso en la demanda agregada. Así pues, la tarea de las autoridades consistía en adecuar el ritmo de expansión de la demanda a la capacidad de res

puesta del aparato productivo, mediante la reducción del déficit público; y es que, resueltamente se consideraba que la inflación era producto del enorme déficit del sector público, el cual, al afectar a la demanda en un ambiente de inflexibilidad de la oferta, provocaba un crecimiento en el nivel de precios.¹³²

Bajo esta orientación, llamada por muchos "ortodoxa", se -- instrumentaron y aplicaron durante los años de 1982 a 1987 dos programas de estabilización económica; el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, diciembre de 1982-mediados de 1986) y el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, mediados de 1986-finales de 1987). Sin embargo, en la práctica quedó demostrado que, si bien el déficit público pudo haber sido la -- causa principal de la inflación, el proceso no es simétrico; -- es decir, la respuesta del nivel de precios a una reducción -- del déficit público no es del mismo orden que la respuesta inflacionaria cuando éste va al alza. A manera de ejemplo, mien-- tras entre 1981 y 1982 el déficit financiero del sector públi-- co, como proporción del PIB, pasó de 14.1% a 16.9% y la infla-- ción aumentó de 28.7% a 98.8% anual; en cambio, en 1983, a pe-- sar de que el déficit bajó a casi la mitad, al ubicarse en un 8.6% del PIB, la inflación apenas se redujo a 80.8%. Todavía en 1984 hubo disminuciones en el déficit y en la inflación, di-- chos indicadores terminaron el año en 8.5% del PIB y 59.2%, -- respectivamente, y eso fue todo.

¹³² Véase "Combatir la inflación: una constante de la política económica", *Comercio Exterior*, Vol. 38, núm. 4, abril 1988, pp. 285-293.

Las políticas de estabilización, con un corte netamente clásico, en efecto puede servir para evitar la aceleración de la inflación, pero a partir de un determinado punto ya no son efectivas para disminuirla más y, su continuación, sólo implica mayores costos por el ajuste, sin que finalmente se impida el repunte en la inflación.

Tras de algún éxito en los dos primeros años, la contracción del gasto público dió muestra de sus limitaciones antinflacionarias y, a partir de 1985, la inflación repuntó hasta llegar a 159.2%, en 1987. No esta por demás señalar que fue mayor la prestanza con que se conocieron los efectos recesivos del ajuste sobre la economía y la fragilidad que le era propia al proceso, como resultado del traslado de cuantiosos recursos al pago de la deuda externa e interna. Con relación a esta facilidad de que se revertiera la tendencia, también desde 1985 el déficit público volvió a crecer en forma rápida, al grado de que en 1987 era similar al registrado en 1982. Dentro de esta compaginación, la desincorporación de paraestatales tuvo escasos efectos antinflacionarios, pues su contribución al saneamiento financiero del sector público fue mínimo. En cambio, al ser adquiridas muchas de esas empresas principalmente por grandes consorcios privados, se reforzó la tendencia a la formación de precios oligopólicos, es decir, la capacidad de ingerencia de esas corporaciones en la determinación de los precios.

Así, la intensidad y la disparidad con la que se manifestó el alza de precios durante los cinco primeros años del sexenio pasado, estuvieron determinados por un mecanismo de incrementos

continuos, desarrollado por las empresas líderes en el mercado, el cual les permitía no sólo compensar la proporción en la que se elevaban los costos de producción, sino ampliar también el margen de ganancias o, de menos, amortiguar su caída por medio de un incremento de los precios superior al de los costos implicados. En la formación de estos costos de producción ejercen una influencia muy importante las tasas de interés (costo del dinero), el tipo de cambio (maquinaria e insumos importados) y la política de precios (fijación exógena de los precios de ciertos productos que intervienen en el proceso de producción de algún bien o en la prestación de un servicio cualquiera).¹³³

Durante la vigencia de los programas de estabilización de orientación ortodoxa, la apertura comercial no tuvo objetivos antinflacionarios de corto plazo, ya que la inflación era atribuida casi exclusivamente al exceso de demanda agregada, y así fue hasta 1987. Alguien podría objetar que desde que se inició, en 1985, el proceso de liberalización de las importaciones se reconoció su capacidad para influir en los precios internos, moderando su crecimiento. Sin embargo, el manejo de la política cambiaria anuló en buena medida ese y los demás beneficios supuestos de la liberalización. De hecho, en esos años la política de comercio exterior sirvió a otro objetivo de corto plazo, como era el de resolver la situación de escasez de divisas, mediante la obtención de sucesivos superávits

133 Véase *La Economía Mexicana 1982-1988. Análisis Anual*, CIEN, A. C.; Op. Cit., pp. 79-103.

CUADRO 50
MEXICO : INDICADORES ECONOMICOS
(1965-1989)

	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PIB	TASA ANUAL DE INFLACION	DEFICIT FINANCIERO (% DEL PIB)
1965	6.5 a/	3.7 a/	0.8 b/
1966	6.9 a/	4.3 a/	1.1 b/
1967	6.3 a/	2.9 a/	2.1 b/
1968	6.1 a/	1.6 a/	1.9 b/
1969	6.3 a/	3.1 a/	2.0 b/
1970	6.9 a/	5.9 a/	3.4 b/
1965-1970	6.8 a/	3.6 a/	1.9 b/
1971	4.2 a/	3.2 a/	2.3 b/
1972	6.5 a/	6.4 a/	4.5 b/
1973	6.4 a/	16.6 a/	6.3 b/
1974	6.1 a/	32.8 a/	6.7 b/
1975	5.6 a/	14.2 a/	9.3 b/
1976	4.2 a/	13.8 a/	9.1 b/
1977	3.4 a/	32.6 a/	6.3 b/
1978	6.2 a/	18.2 a/	6.2 b/
1979	9.2 a/	27.9 a/	7.1 b/
1980	6.3 a/	16.3 a/	7.5 b/
1971-1980	6.6 a/	17.7 a/	6.5 b/
1981	8.8 b/	26.7 b/	14.1 b/
1982	(0.6)b/	98.8 b/	16.9 b/
1983	(4.2)b/	80.8 b/	8.6 b/
1984	3.6 b/	39.2 b/	8.4 b/
1985	2.6 b/	63.7 b/	9.6 b/
1986	(7.7)b/	105.7 b/	15.9 b/
1987	1.6 b/	159.2 b/	16.0 b/
1988	1.3 b/	51.7 b/	12.4 b/
1989	3.0 b/	19.7 b/	5.5 b/
1981-1989	1.4 b/	74.2 b/	11.9 b/

FUENTE: LOS DATOS FUERON TOMADOS DE
 a/ MARCELA ALBA, PASCUAL Y JAIME SERRA PACHE; CAUSAS Y EFECTOS DE LA CRISIS
 ECONOMICA EN MEXICO; JORNADAS 104, EL COLEGIO DE MEXICO, 1984.
 b/ BANCO DE MEXICO, INDICADORES ECONOMICOS.
 LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TASAS DE DECRECIMIENTO ECONOMICO.

en la balanza comercial para cumplir con el servicio de la deuda externa.

4.7.2 EL NUEVO DIAGNOSTICO Y LA POLITICA DE ESTABILIZACION CON UN CORTE "HETERODOXO"

Las cosas cambiaron en 1988, cuando comenzó a aplicarse un programa de estabilización que combinaba elementos de los programas clásicos --básicamente las medidas de control del déficit presupuestal y la liberalización comercial-- con políticas de ingreso que incluían el congelamiento de los precios clave y de los precios en general y la eliminación de los mecanismos de indexación de los precios, salarios e instrumentos financieros; el programa era diferente a los anteriores, por lo que varios no dudaron en llamarlo heterodoxo.¹³⁴

Obviamente, hubo de modificarse el diagnóstico oficial sobre la inflación, decía que si bien en un principio se trataba de inflación de demanda, para ese entonces también lo era de oferta y, además, había elementos de inercia que aceleraban el proceso inflacionario.

La premisa del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) aplicado en 1988, que luego se extendió al Programa para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) en 1989, era que mediante las medidas de congelamiento y la cancelación de los mecanismos de indexación el componente inercial de la inflación podría eliminarse y, de conjuntarse estas medidas de manera ade-

¹³⁴ Véase Colegio Nacional de Economistas, A. C.; Comercio Exterior: Apertura Comercial u Proteccionismo..., Op. Cit., pp. 41-105.

cuada con la disciplina fiscal y la apertura comercial, la disminución en la inflación se conseguiría rápidamente.

Para suprimir el perverso funcionamiento inercial de la inflación hacíase necesario anular todas las posibles fuentes generadoras de expectativas inflacionarias, así en 1988 los precios y tarifas públicas se congelaron luego de haberse menorado sustancialmente; las tasas de interés interno se movieron hacia la baja; los salarios se congelaron después de dos incrementos; los precios y tarifas privadas se congelaron parcialmente; el tipo de cambio se mantuvo flexible en la primera etapa (enero-febrero de 1988), pero finalmente fue fijado. Para 1989 las variantes fueron; el ajuste al alza de algunos precios y tarifas públicas; la revisión de los salarios para volverlos a congelar; el descongelamiento del tipo de cambio y la implantación de un lento deslizamiento cambiario.

Pero no bastaba con eliminar el componente inercial de la inflación, para abatirla había que continuar con el recorte presupuestal y darle un mayor peso a otro elemento, también de corte clásico, como era la liberalización comercial.

4.7.3 LA LIBERALIZACION COMERCIAL COMO UN ELEMENTO MAS DE LA POLITICA ANTINFLACIONARIA

Desde los momentos mismos en que se estaba instrumentando el nuevo programa de estabilización, diciembre de 1987, la política de comercio exterior se sumó decididamente al esfuerzo antiinflacionario. La renovada preocupación por la inflación agregó un nuevo elemento a la conducción de la resabida políti

ca. La lógica de las autoridades era esta, la exposición de los productores nacionales a la competencia externa tendría el efecto de moderar el alza en los precios internos. Aunque se objetaba que este argumento sólo es válido cuando los precios internos son más altos que los externos (es decir, en tiempos de sobrevaluación), en buena medida la continuación vigorosa del proceso de apertura se asocia a ese razonamiento.

No es el caso tratar aquí a detalle los drásticos cambios en el régimen de las importaciones que precedieron a la firma del PSE, eso se hizo en el capítulo segundo, para los fines de este punto es suficiente con retomar algunos aspectos. Por un lado, se removieron los permisos previos para la importación de varios bienes de consumo, tales como bebidas, medicinas, artículos de plástico, calzado, algunos equipos electrónicos, -- aparatos electrodomésticos y juguetes. También, se derogaron los precios oficiales que pesaban sobre el tabaco, algunos textiles, calzado, papel, productos de madera, productos de metal y automóviles. Y en el campo de los aranceles, la tasa máxima se situó en 20% *ad-valorem* contra un 30% que se había programado para octubre de 1988. Por parte de los responsables, se -- juzgó necesario, además de lo ya efectuado en los bienes intermedios y de capital, una importante liberalización en los bienes de consumo para el firme apoyo del programa antinflacionario.

El énfasis que se le dió a la liberalización comercial como instrumento de política antinflacionaria, dejó en entredicho -- la gradualidad del proceso. Más que asemejar una racionaliza-

ción de la protección, pareció ser una apertura drástica e indiscriminada. Además, este nuevo desvío hacia objetivos de -- corto plazo, le restó no poca credibilidad y efectividad a la apertura como factor de promoción para la asignación eficiente de los recursos internos, esto último era un afán de mediano y largo plazo. Aún así la empresa no resultaba tan sencilla como se planteaba oficialmente. Para que la liberalización funcionara eficazmente como un mecanismo antinflacionario habían de cumplirse ciertas condiciones. Las limitaciones y los riesgos tampoco estarían ausentes.

4.7.4 CONDICIONES PARA QUE LA APERTURA COMERCIAL SE CONSITUYA EN UN EFICAZ MECANISMO ANTINFLACIONARIO

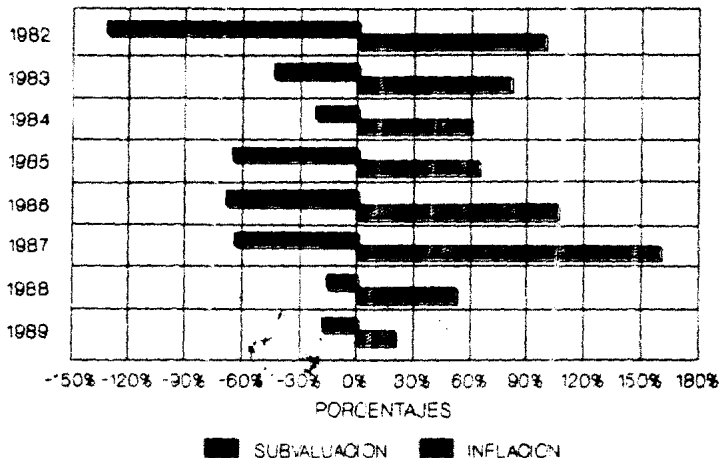
De entrada, alcanzar un mayor grado de liberalización requería de la apreciación del tipo de cambio real, para lo que era necesario que el tipo de cambio se mantuviera fijo por algún tiempo o que se implantara un lento deslizamiento cambiario. - El margen de subvaluación no debía ser ni muy grande ni muy -- chico, sino el adecuado.

El seguimiento de la política cambiaria, hasta 1987, indica que no todo eran satisfacciones. Aunque la relación entre los precios internos y los externos es bastante elástica, la brecha entre ellos (dada por la subvaluación) no podía crecer indefinidamente. Los precios internacionales "jalaban" a los precios internos hacia arriba y la inflación había aumentado -- junto con la depreciación de la moneda.

Instaurado primero sin otra alternativa y, después, para --

GRAFICA 11

RELACION INFLACION-SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO REAL



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS
DE LOS CUADROS 13 Y 50

INFLACION: DICIEMBRE-DICIEMBRE

TIPO DE CAMBIO: DOLAR LIBRE

evitar que con el retiro de las restricciones a las importaciones la planta productiva quedará desprotegida, el tipo de cambio subvaluado cumplía con su cometido, pero al mismo tiempo - estimulaba la inflación.

Todavía en la primera etapa del PEE se mantuvo un tipo de cambio flexible, pero a partir de la segunda etapa (marzo de 1988) se consideró no sólo conveniente, sino imprescindible el congelamiento del tipo de cambio. Dado que no se quería que el margen de subvaluación desapareciera por completo, en 1989 fue descongelado el tipo de cambio y, en su lugar, se implantó un lento deslizamiento cambiario.

Ligado a lo anterior, para que la apertura comercial contribuya a reducir la inflación en un plazo breve, ésta no debe -- ser gradual y el nivel de liberalización de las importaciones ha de ser significativo. Por tanto, debe aplicarse con un nivel importante de reservas internacionales para que el margen de absorción del impacto sobre la balanza comercial y la disponibilidad interna de divisas pueda enfrentarse con holgura. De lo contrario, el deterioro de la balanza comercial que acompaña a la liberalización de importaciones podría obligar a la devaluación de la moneda y, con ello, resurgirían las presiones inflacionarias.

Las posibilidades de la apertura comercial para constituirse en un eficaz instrumento en el freno de la inflación dependen del resto de las medidas que forman parte del programa antinflacionario; de las causas de la inflación interna; y de la sensibilidad de los mercados internos frente a la competencia

internacional, tanto en la oferta como en la demanda. Veamos algunos ejemplos.

LOS CASOS EN QUE NO APLICA LA LIBERALIZACION COMERCIAL

Si los componentes fundamentales de la inflación están del lado de la demanda, la apertura comercial tendría una importancia menor como mecanismo antinflacionario, y la responsabilidad de frenar la inflación recaería en el resto de las medidas dispuestas para tal efecto, pudiendo ser éstas poco eficaces. Así, los efectos recesivos pronto se harían presentes, recaería el empleo y la utilización de la capacidad instalada, y no sólo en las ramas más sensibles a la competencia externa. En este contexto, la apertura no ayuda a reducir la inflación, pero sí tiene un impacto negativo de consideración sobre la balanza comercial y las reservas; y para hacer frente a la necesidad de mejorar la posición comercial y proteger las reservas debe recurrirse a la devaluación, generando con ello otro tipo de inflación.

En el caso de que las principales causas de la inflación se hallaran, básicamente, del lado de la oferta; crecimiento de los salarios nominales; aumento de las tasas de interés internas; incremento en los precios de los bienes y servicios públicos; y elevación de los costos de los insumos importados. Y si todo ello fuera originado por la devaluación, entonces la apertura comercial, como parte integrante de la política anti-

135 Véase Colegio Nacional de Economistas, A. C.: Comercio Exterior: Apertura Comercial o Proteccionismo..., Op. Cit., pp. 89-94.

flacionaria, también tendría escasa eficacia en el corto plazo; y dependiendo de la relación que guardara la depreciación de la moneda con las variaciones de los demás precios clave de la economía, así como del grado de inelasticidad, precio e ingreso de las importaciones, la apertura impactaría, en mayor o menor medida al saldo de la balanza comercial y a las reservas internacionales.

CASO CONTRARIO, CUANDO SE MAGNIFICA A LA LIBERALIZACION COMERCIAL

Cuando en el contorno inflacionario se reconoce la existencia de un importante componente de factores inerciales en el índice de la inflación interna, es ahí donde se magnifica la relevancia de la apertura como parte de la estrategia antinflacionaria. Supuestamente, a mayor grado de componentes inerciales en la inflación interna, y junto con las demás medidas necesarias para frenar el incremento en el nivel de precios provocado por las relaciones de los agentes económicos al adelantarse a la inflación futura, la apertura comercial tendría efectos positivos con un limitado impacto negativo en la planta productiva y el empleo. En estas circunstancias, y en una economía con un alto rango de oligopolización en los mercados y tradicionales márgenes elevados de ganancias, la liberalización de las importaciones sería aún más efectiva como línea de acción antinflacionaria, sin que se produzcan efectos adversos de consideración en la balanza comercial. Más adelante resaltaremos las discrepancias de la realidad con el supuesto arri-

ba planteado.

El grado de eficacia de la apertura en el descenso de la inflación inercial, sin un grave deterioro en la balanza comercial, presuntamente dependería también de que la protección cambiaria (la subvaluación de la moneda) y los aranceles sirvieran para compensar las diferencias de calidad entre los productos nacionales y los importados, siempre que aquéllas derivaran de un diferente nivel de desarrollo económico; sobre todo, cuando la desigualdad de los niveles de desarrollo entre los países que comercian sea muy grande, como sucede entre México y Estados Unidos.

4.7.5 LIMITACIONES Y RIESGOS DE SERVIRSE DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL PARA REDUCIR LA INFLACION INTERNA

Esta claro que, en el corto plazo, la liberalización busca establecer las condiciones que permitan un mayor arbitraje entre los precios internos y externos de los bienes que se comercian internacionalmente para, de esta manera, imponer un límite al crecimiento de los precios internos y contribuir a eliminar los factores inerciales o de expectativas que estimulan la inflación. Pero es incierto que, a la vez, se eliminen algunos elementos de cartelización que suelen existir en los mercados de productos finales y de insumos, éstos como se sabe, participan en la fijación de precios altos.¹³⁶

¹³⁶ Véase "Combatir la inflación: una constante de la política económica", Op. Cit., pp. 288-289.

EL REZAGO EN EL TIEMPO

Es innegable que la liberalización tiene elementos positivos para reducir la inflación interna y acercarla a la internacional (si existe tipo de cambio fijo), pero debe tenerse en cuenta que el arbitraje no necesariamente se da de inmediato, por la posible ausencia, en el corto plazo, de canales de comercialización adecuados que garanticen la introducción al país de los productos importados a precios competitivos. Presuntamente, es previsible que estos canales vayan surgiendo como consecuencia de los incentivos (en forma de utilidades) que se presentan para entrar a esa actividad.

Ahondando en el rezago de los resultados de la política de liberalización respecto de su aplicación. Se acepta que la liberalización comercial puede, en determinadas condiciones, ejercer una influencia benéfica para controlar el aumento en los precios internos. Y se admite también que una mayor liberalización requiere de incrementos en el tipo de cambio real. El problema consiste en que los efectos de las políticas comercial y cambiaria sobre el nivel de precios, si bien operan en sentido opuesto, no son automáticos ni tienen que ocurrir forzosamente en forma simultánea, por lo que resulta difícil conocer de antemano su verdadero efecto compensador, el cual esta condicionado por varios factores que escapan a la lógica de las relaciones teóricas entre instrumentos de política económica. Quizá el más importante sea el grado en que el nivel de precios internos efectivamente se abatirá ante la apertura y -

frente a una estructura de comercialización y de fijación de precios al producto final difícilmente controlable.

Otro factor radica en el lapso de tiempo en que se presentan los efectos de ambas políticas. Teóricamente, es de esperarse que una devaluación afecte el nivel de precios con un cierto rezago, en tanto que la apertura requiere de un breve plazo para bajarlos. Sin embargo, en los hechos, todo indica que ocurre exactamente lo contrario. En el cortísimo plazo es mucho más perceptible la revisión de precios ante una devaluación, que la venta de productos a menor precio ante la apertura.

LOS BIENES HETEROGENEOS

Aún en condiciones cambiarias favorables, la efectividad de la apertura comercial como medida antinflacionaria presenta algunas limitaciones. Entre ellas, la falta de canales de comercialización adecuados, de la que ya se habló; otra, si los bienes sujetos a liberalización son homogéneos o heterogéneos. En el caso de que sean homogéneos, se puede pensar que la regla de un solo precio aplica, de tal manera que los precios internos siguen a los precios internacionales y estos últimos se constituyen en el ancla pertinente. Cuando los bienes son heterogéneos (entiéndase, diferenciados), como sucede con la mayoría de los productos manufacturados, la situación se complica. Hasta la fecha no se han encontrado las suficientes pautas analíticas que permitan prever el movimiento de los precios relativos de bienes heterogéneos ante modificaciones del tipo

de cambio o de aranceles.¹³⁷

De la observación circunstancial, pareciera que el primer impacto de la apertura, en el caso de los bienes heterogéneos, no es igualar los precios internos a los externos, sino exactamente lo contrario. Esta inconveniencia, sin embargo, es más atribuible a las características del mercado que al tipo de bienes que se comercian. Las rentas oligopólicas que se obtienen se trasladan, muchas de las veces incluso por los mismos actores (grandes empresas), a la importación. La cuestión central es durante cuánto tiempo y cuántas importaciones se necesitan para que haya un proceso efectivo de arbitraje de precios. Responder a esta cuestión es de gran interés, porque la liberalización entraña riesgos.

LOS RIESGOS

Uno de los riesgos de usar la liberalización como medida disciplinaria cuando se esta permitiendo la apreciación relativa del tipo de cambio como otro de los componentes inevitables de la estabilización, esta asociado a la posibilidad de que la liberalización genere fuertes expectativas devaluatorias. Con la moneda apreciándose, la liberalización podría resultar en un rápido deterioro de la balanza comercial y de las reservas de divisas, y si la rapidez con que esto se da es mayor a los beneficios de la liberalización en materia de regulación de los

¹³⁷ Véase Colegio Nacional de Economistas, A. C.: *Comercio Exterior: Apertura Comercial u Proteccionismo...*, Op. Cit., pp. 99-100.

precios internos, el efecto neto puede ser negativo, dado que el deterioro obliga a una eventual devaluación y la inflación repuntaría.

Continuando con los efectos indeseables, si en verdad se quería que no se agudizaran las distorsiones, la liberalización comercial debió atender las desigualdades en la estructura productiva interna. La liberalización indiscriminada puede en principio contribuir a reducir los márgenes de comercialización oligopólica, pero también afectar el rendimiento para pequeñas y medianas empresas que operan en condiciones precarias. Las empresas oligopólicas, muchas de ellas transnacionales, cuentan con recursos financieros, tecnológicos y de penetración de mercado inmensamente superiores a los de las pequeñas y medianas empresas. En tales condiciones, la liberalización podría llevar finalmente a una mayor oligopolización de los mercados; y es que, como se vió en el punto anterior, la pequeña y mediana industria no tiene el suficiente apoyo gubernamental que necesita para aumentar su eficiencia.

De fortalecerse el carácter oligopólico del mercado, la liberalización comercial podría traducirse en que los márgenes de ganancia de los importadores se elevaran sustancialmente, si la apertura comercial en vez de afectar el margen de ganancia de las grandes empresas que operan en la economía sólo desviara la demanda por productos importados. Así, en lugar de que la liberalización sirva para uniformar precios a partir del precio externo, la alineación se haría partiendo del precio interno. Esta es el establecimiento de nuevos importadores, más

competitivos, impedir el demérito del proceso.

Empero, cualquiera que haya sido la situación, la mayoría de los analistas coinciden en señalar que, durante los primeros siete meses de 1988, no se pudo bajar la inflación mensual a 14 o menos por los márgenes de ganancia de la comercialización. Mientras que el repunte de la inflación en los últimos dos meses de ese año obedeció a los incrementos autorizados y no autorizados en los precios de ciertos bienes y servicios.

4.7.6 LOS IMPORTANTES AVANCES EN EL CONTROL DE LA INFLACION DURANTE 1988 y 1989

Transcurrido el primer trimestre de 1989, el tipo de cambio estaba fijo; los salarios congelados; los precios y tarifas públicas congeladas; las tasas de interés internas se movían hacia la baja; el sector empresarial se había comprometido de palabra a mantener sus precios; y además, se estaba permitiendo la importación masiva de bienes, incluidos los de consumo; sólo la comercialización parecía no ser solidaria con la causa común. Aquí conviene apuntar que, si bien las irregularidades de la comercialización no son atribuibles a la liberalización, sino a la estructura comercial que se desarrolló al amparo del proteccionismo, la liberalización como parte de la estrategia de cambio estructural está implicada en la intensificación de dichas anomalías.

Con todo, los resultados del PSE fueron mejores de lo esperado. La inflación bajó de 159.2% en 1987 a 51.7% en 1988, un logro que dejaba atrás lo alcanzado en los primeros años de es

tabilización (1983-84). En el PSE se había fijado inicialmente como meta reducir la inflación a un 70-80% anual. La inflación registrada de 51.7% en 1988 es explicada por los incrementos generalizados, en los tres primeros meses, con que los agentes económicos creyeron cubrirse para lo que vendría, y después de marzo la culpa recae en el aumento de algunos precios privados (carne de res, huevo, leche, rentas y otros) y en los resabidos márgenes de utilidad de la comercialización.

A lo largo de 1988 la línea del gobierno fue remover los permisos previos y disminuir los aranceles a la importación de aquellos bienes cuyos precios internos crecieran más que el promedio. Claro que hubo huecos, pero se reafirmó la orientación antinflacionaria dada el proceso de liberalización comercial.

Para 1989, el programa de estabilización cambió de nombre, más no de contenido. El PECE presentó pocas novedades, los salarios se revisaron y volvieron a congelarse; las tasas de interés internas siguieron a la baja; algunos precios y tarifas públicas se incrementaron y otra vez se congelaron; los precios y tarifas privadas continuaron congelados parcialmente; la liberalización de las importaciones si acaso se moderó, y el arancel medio subió de 10.4% a 13.1%; y para que no desapareciera por completo la subvaluación de la moneda, se abandonó el tipo de cambio fijo y se implantó un lento deslizamiento cambiario (un peso diario).

Durante 1989 se estuvo cerca de alcanzar la meta propuesta de una inflación de 18% anual. Finalmente, se terminó con una

inflación anual de 19.7%, la más baja en once años. Dicho aumento en el nivel de precios no es enteramente imputable a los márgenes de la comercialización y al desdecir de los productores privados. También tuvieron algo que ver los ajustes al alza en los precios de varios bienes y servicios públicos, entre otros, gasolina, petroquímicos básicos, energía eléctrica, y los servicios de ferrocarriles, telegráfico, postal y telefónico; y el aumento de los precios de garantía del azúcar, trigo y maíz. Además, la devaluación acumulada para todo el año del tipo de cambio fue de 16.8%. Por otra parte, a fin de ilustrar cual fue el sector social que "cargó" con el peso del éxito del pacto, mientras entre marzo de 1988 y noviembre de 1989 el índice nacional de precios al consumidor subió 33.5%, los salarios apenas se incrementaron 14.5% en el mismo período.¹³⁸

Sin que se piense en una posición comprometida, debe reconocerse que en el último par de años se han puesto de manifiesto los resultados de la liberalización comercial como medida de contención de los precios internos. Los precios de las prendas de vestir y de los bienes de consumo duradero (muebles, electrónica de consumo y aparatos electrodomésticos), que hasta 1987 crecieron más que el promedio, se frenaron al grado de que en 1989 habían sido rebasados, o estaban a punto de serlo, por el índice general de precios. La opinión de que la liberalización está detrás de la represión en los precios de dichos bienes, deriva de que fueron precisamente las importaciones de

¹³⁸ Véase Banco de México, *Índice Nacional de Precios al Consumidor* (INPC).

ese tipo las que más se expandieron en los años referidos, pudiéndose hablar incluso de una verdadera inundación del mercado interno por artículos de origen extranjero. Por otro lado, los precios de los productos alimenticios, bebidas y tabaco, - no obstante de ser menos afectados por las importaciones, se rezagaron respecto del índice general.

Sin embargo, este somero análisis no nos indica cuál es el efecto neto de la liberalización en cuanto a la formación de precios oligopólicos. Habría de sopesarse a detalle los efectos en pro y en contra de esa situación. Aunque, un tanto en forma arriesgada, podría apuntarse que si la apertura y en general la estrategia de cambio estructural había redundado en la agudización del carácter oligopólico de la estructura productiva, es de suponer que esta conclusión sea extensible a las estructuras de comercialización interna; al menos hacia esa dirección operan las distorsiones ya existentes en la comercialización, la falta de información para el consumidor, los costos de transporte y la diferenciación de los productos.

LAS MEDIDAS DECISIVAS

Entonces, resulta que las medidas decisivas en el abatimiento de la inflación fueron: el control más generalizado de los precios, el congelamiento de los precios y tarifas públicas y la fijación del tipo de cambio (después sustituida por un lento deslizamiento cambiario), y no la liberalización comercial.¹³⁹ -

¹³⁹ Véase la Economía Mexicana 1982-1985. Análisis Anual; CIEN, A. C.; Op. Cit., pp. 71-74.

Pero la concertación no podrá prolongarse indefinidamente, la consolidación de la estabilidad de precios reclama que se de solución a los desequilibrios estructurales de la economía nacional y al problema de la deuda externa.

4.7.7 LOS COSTOS DE LA LIBERALIZACION EFECTIVA

Tal como se anticipara, la factura que se pagó en términos de recesión económica, durante la exitosa lucha contra la inflación, fue menos onerosa que en el pasado inmediato. Ciertamente, las reducidas tasas de crecimiento del PIB de 1.4% en 1988 y 2.9% en 1989 muestran que el ingreso per cápita continuó disminuyendo, pero distan mucho de asemejar los decrecimientos en la actividad económica de 1983 (-4.2%) y, de 1986 (-3.7%).

Esta vez, la estabilización de la economía avanzó a costa del saldo en la balanza comercial y de las reservas internacionales. Aprovechando la apreciación del tipo de cambio y con un régimen poco restrictivo, las importaciones crecieron desmesuradamente. El superávit comercial se desvaneció rápidamente y en 1989 reapareció un pequeño déficit en el comercio de bienes con el exterior. En tanto que, sin su sostén principal, el nivel de las reservas cayó irremediamente, desgastándose en gran medida la capacidad del país para hacer frente a otras contingencias. En contraste a lo atestiguado en la producción, lo antes descrito no se apejó a lo previsto. Claro que se supuso que las importaciones aumentarían, ello juzgabase necesario para el buen desempeño del programa antinflacionario, pero

no se previó que las compras externas se expandieran al ritmo que lo hicieron, desequilibrando a su paso la balanza comercial, las reservas de divisas y la cuenta corriente de la balanza de pagos.

El PND 1989-1994 en su escenario pesimista, en realidad el menos optimista, había estimado que el déficit comercial reaparecería hasta 1992.

El desmedido deterioro de la balanza comercial propició el regreso del desequilibrio externo, mostrando cuán débil era el ajuste de este último. El saldo de la balanza de pagos pasó de un superávit de 3,881.2 millones de dólares en 1987 a un déficit de 2,901 millones en 1988, y otro más, de signo negativo, de 5,582 millones de dólares en 1989. La brecha de divisas -- fue cubierta mediante el desfalco de las reservas internacionales, principalmente durante 1988; al siguiente año, cobraron mayor importancia la repatriación de capitales, la inversión extranjera directa, y el endeudamiento externo. El acuerdo alcanzado en 1989 por México con los acreedores internacionales para la reducción del servicio de su deuda externa no proporcionó en ese año alivio alguno en la balanza de pagos, ya que la quita entraría en vigor hasta 1990, cuando los interesados hubieran firmado bajo cualquiera de las opciones.

En este sentido, para evitar una mayor ruina en la balanza comercial y, asimismo, salvaguardar las reservas internacionales a un nivel adecuado, y en espera de que el desequilibrio externo se corrija (cosa que dudamos) con la reducción negociada de la deuda externa, la repatriación de capitales e inver--

sión extranjera directa, sería preferible realizar modificaciones en la liberalización de las importaciones y acompañar la medida con un lento deslizamiento cambiario que mantenga un margen mínimo de subvaluación en el tipo de cambio. Una importante devaluación de la moneda acarrearía de nueva cuenta fuertes presiones inflacionarias.

Si la apertura ha de ser un instrumento y no un objetivo, debe manejarse con cautela, flexibilidad y selectividad. Si que en principio la liberalización tuviera que ser drástica e indiscriminada para hacer frente a la inflación, no debe correr la posibilidad de dar marcha atrás en aquellos sectores en los que la producción y el empleo se vean gravemente amenazados, y cuando la estabilidad en la balanza de pagos así lo requiera.

Sin embargo, difícilmente podrá alcanzarse un crecimiento económico sostenido de entre 5.3-6.0% con una inflación interna similar a la internacional (cerca al 5% anual), pues tales objetivos parecen estar en conflicto, es decir, el logro de uno implica la inviabilidad del otro. A diferencia de los años del crecimiento estabilizador --década de los 60's, principalmente--, cuando las dos variables clave para la estabilidad fueron precisamente un tipo de cambio fijo y precios y tarifas públicas congeladas, en los ochenta esas mismas variables explican en buena medida el proceso inflacionario, pues se han utilizado como instrumentos para corregir el déficit fiscal (precios y tarifas) y el desequilibrio externo (devaluación).

4.7.8 LA VULNERABILIDAD EXTERNA Y EL SEMBLANTE INFLACIONARIO DEL CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA

Bajo la coyuntura macroeconómica actual, dada por la concertación, forzar una mayor baja en la inflación podría resultar contraproducente, pues la recesión que se originaría, más temprano que tarde, reavivaría las presiones inflacionarias.¹⁴⁰

Además, cumplido su cometido de apoyar el programa antinflacionario, la política cambiaria debe sustraerse de seguir sirviendo a ese objetivo y atender el que le es propio, la corrección del desequilibrio en la balanza de pagos.

Si la restricción fundamental al crecimiento económico y a la estabilización de los precios, incluido el tipo de cambio, es el desequilibrio externo, el objetivo inmediato de la política económica debe ser el crecimiento con equilibrio externo y luego el de abatir la inflación más allá de lo logrado.

MAYOR VULNERABILIDAD DE LA ECONOMIA NACIONAL FRENTE AL EXTERIOR

Por separado, el crecimiento económico sostenido se halla - condicionado por la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a los choques externos. Si durante la petrodependencia externa (1973-1985) la economía del país era altamente sensible a las variaciones en los precios del petróleo y tasas de interés internacionales, ahora con el modelo industrial exportador

¹⁴⁰ Véase René Villarreal, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista* - [1929-1988], Op. Cit., pp. 335-365.

a estos factores de incidencia se han agregado el neoproteccionismo y la recesión en los países desarrollados; así, lejos de disminuir la vulnerabilidad de la economía nacional frente al exterior, esta se ha incrementado. Por otra parte, el neoproteccionismo y la recesión de los países desarrollados explican porque en los últimos años ha aminorado el papel del comercio internacional como motor de crecimiento.

EL CRECIMIENTO CON INFLACION DE HASTA 30%, COMO ALTERNATIVA VIABLE

El semblante inflacionario del crecimiento económico del país está dado por: los rezagos en la inversión productiva, que hacen que la elasticidad de respuesta de la oferta interna no sea instantánea ante el aumento de la demanda agregada; las distorsiones en las estructuras de comercialización internas - que le restan efectividad a la liberalización como medida antinflacionaria; la limitada disponibilidad de divisas, que en determinado momento puede obligar a una moderación en la apertura a las importaciones; el deslizamiento cambiario, necesario para atenuar la elevada elasticidad ingreso de las importaciones, la cual deriva de la desintegración del aparato industrial; y el mantenimiento de tasas de interés internas mayores a las internacionales, para que junto con un tipo de cambio subvaluado se evite estimular la fuga de capitales.

Por todo lo expuesto en estos párrafos, es más factible pretender lograr un crecimiento económico del 5.3-6.0% con una inflación que fluctue entre el 15 y 30% anual.

LA DEUDA EXTERNA, PRINCIPAL TRABA PARA LOGRAR LA ESTABILIZACION Y EL CRECIMIENTO

Las dificultades recurrentes de la economía mexicana para salir de la crisis, lleva a la conclusión de que las restricciones impuestas por el servicio de la deuda externa sobre las finanzas públicas y la balanza de pagos, se ha constituido en la traba fundamental, tanto para lograr la estabilización de precios de manera sólida, como para recuperar el crecimiento. Faltaría constatar que la quita de deuda negociada en 1989 proporcionara el alivio suficiente, algo que dudamos, que permitiera la recuperación económica.

4.8 APERTURA, EFICIENCIA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Si hubo incumplimiento de las metas cuantitativas a corto plazo es de suponer que no fructificaron los esfuerzos para estimular los cambios cualitativos (o estructurales) que reclama la economía, habida cuenta de lo inconsistente del accionar gubernamental en este sentido.

En lo que nos concierne, la continua adecuación de la política de comercio exterior a exigencias de corto plazo relegó a un plano secundario la consecución de los objetivos de un mayor plazo, ligados también a la ejecución de dicha política. El acatamiento sumiso de los compromisos financieros externos y el abatimiento de la inflación fueron priorizados en detrimento de propósitos no tan obvios, como era, elevar el nivel de eficiencia productiva y la competitividad de los productos nacionales en el mercado internacional. Así, los primeros digitaron el ritmo de la liberalización, esta se la reversionaron -- (1982-1983), la nulificaron (1984-1987), y en determinado momento la aceleraron (1988-1989). Pero, demos detalle de este desvirtuado proceso de apertura.

Arquamentando la obligación de ajustarse a las circunstancias y épocas, la dirigencia mexicana se dejó deslumbrar por el retorno de una moda ya muy pasada: el pensamiento económico neoliberal.

Bajo esta concepción, la liberalización comercial promovería la reestructuración de la planta productiva en un esquema de mayor eficiencia en la asignación de recursos, por tres ra-

ziones: 1) la expansión del mercado; 2) la exposición del productor interno a la competencia internacional; y 3) la eliminación de restricciones oligopólicas sobre el volumen de la producción.

4.8.1 LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y EL NIVEL DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

La expansión del mercado permitiría que las empresas sacaran provecho de las economías de escala que posiblemente no lograrían si se les continuara manteniendo limitadas a las reducidas dimensiones del mercado interno. El aprovechamiento de las economías de escala implicaba una mayor utilización de la capacidad instalada.

Sin embargo, por varios motivos el anterior supuesto no fue válido, y en los hechos la colocación en el exterior de una creciente proporción de la producción no compensó siquiera la contracción del mercado interno, esta última provocada por la recesión económica. Más que haber una ampliación del mercado lo que hubo fue una reorientación de la producción hacia el exterior. En las ramas de la industria para las que crecieron las exportaciones, la demanda interna no se complementó con la de origen externo, sino que la segunda sustituyó parcialmente a la primera.

En 1981 la oferta y demanda agregadas registraron un nivel pico, y de ello da prueba la industria manufacturera que en ese año operó al 96.8% de su capacidad. El ajuste recesivo de

la economía que siguió, hizo que el porcentaje de utilización de la capacidad instalada en las manufacturas bajara al 84.9% en 1983. Para 1985 cierto relajamiento en el ajuste permitió que la recuperación económica progresara y la industria funcionó al 90.6% de su capacidad. Pero, del mismo modo que cuando inicio la crisis, en 1986 una desfavorable coyuntura internacional estropeó el panorama, la producción tuvo una recaída y la utilización de la capacidad disminuyó a un 85.4%, no muy -- por arriba de lo observado tres años atrás. En 1987, una leve mejoría ubicó el consabido margen en 87.3%. Durante 1988 y -- 1989, las tendencias en la producción apuntaban hacia el recobro de los niveles de 1981 en la oferta y demanda globales, y en el uso de la capacidad productiva.

A manera de comparación, en 1981 de las 49 ramas manufactureras dieciseis de ellas se encontraban operando al 100% de su capacidad instalada, y en otras veintiocho ramas la utilización era igual o superior al 90%. En cambio en 1987, el último año para el que tenemos datos por rama, únicamente 5 ramas de las manufacturas utilizaban plenamente su capacidad, aunque aparte en veintiuna el índice estaba por encima del 90%.¹⁴¹

Empero, el tratamiento sectorial que hemos seguido no debe hacernos creer que la caída y el recobro han sido similares para todas las ramas de la industria, esto es erróneo.

LAS RAMAS DE BAJO VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Por lo general, en las ramas de bajo volumen de comercio ex

141 Véase José I. Casar Pérez, *Op. Cit.*, pp. 77-88.

terior (las mismas que se definieron en puntos anteriores) la utilización de la capacidad se halla cercana o por encima del promedio de la industria, con excepción de la 18, 28, 48 y 49, que parecen ser de las más afectadas por la contracción del mercado interno, como lo muestra el margen de su capacidad ociosa que en 1987 fluctuaba entre el 25 y 35%. Volviendo a las ramas que se apegan a la generalidad del grupo, la 13, 14, 20, 22, 23, 29, 30, 32, 36 y 39, quizás por el tipo de bienes que producen, el caso es que en estas el índice de utilización de la capacidad instalada responde a los movimientos cíclicos de la economía en su conjunto. El escaso peso del comercio exterior en estas ramas, particularmente de las exportaciones, anula la posibilidad de que las empresas ubicadas dentro puedan servirse de la apertura para aprovechar las economías de escala. Aquí el mercado interno, como principal y prácticamente único destino, es fundamental para que se llegue o no al intervalo durante el cual los aumentos en el nivel de producción se asocian con reducciones de los costos medios.

LAS RAMAS IMPORTADORAS NETAS

En el grupo de las ramas importadoras netas se presentan situaciones extremas. Por un lado, a las ramas 11, 16, 17, 31, 34, 35, 37, 40, 42, 46 y 55 no les afecta mucho la recesión ni la apertura, o al menos la recuperación es rápida. En estas ramas es raro que se trabaje por debajo del 90% de la capacidad instalada, incluso en varias de ellas la producción recién habría alcanzado niveles tope entre 1985 y 1987, aunque las co

sas pudieran cambiar un poco al hacerse efectiva la liberalización en 1988.

Por otro lado, en las ramas 27, 38, 41, 50, 51, 52, 53, 54, 58 y 59, también importadoras netas, es de consideración el daño ocasionado por el ajuste de la economía. Estas ramas suelen operar con una utilización de su capacidad inferior al 80%, y en algunas de las ramas la situación sería sumamente grave - como lo indica el hecho de que en 1987 se encontrara paralizada, según el caso, entre el 25% y 46% de la capacidad instalada, y todavía se estaría a la espera del potencial desplazamiento de producción interna por importaciones, esto a consecuencia de la liberalización.

Como resulta obvio, para las ramas importadoras netas el mercado externo no es esencial en la obtención de economías de escala, ni siquiera para aquellas ramas cuya inclusión en el grupo es circunstancial, y así será mientras no se sature o se agote el abasto de la demanda interna. Hasta podría decirse que el comercio exterior, cargado hacia las importaciones, de alguna manera dificulta el logro de economías de escala en estas ramas.

LAS RAMAS EXPORTADORAS NETAS

La oportunidad de servirse de la expansión del mercado para ser más eficiente se reservaba a las ramas que con la apertura pudieran transformarse en exportadoras netas, supuestamente en estas las economías de escala serían comunes y frecuentes. Pero, la realidad parece obstinarse en refutar los supuestos, so

bre todo si son meras justificaciones ideológicas. Así, en -- 1987, pese a que las exportaciones manufactureras se habían triplicado con relación a las de 1981, solamente la rama 44 laboraba con una utilización plena de su capacidad instalada, aunque las ramas 15, 19, 33 y 43 también estaban cerca de esa posición óptima. En el resto de las ramas exportadoras, 12, 21, 24, 25, 26, 45, 47, 56 y 57 la reorientación de la producción hacia el exterior ayudó a paliar, en algunas mejor que en otras, los efectos adversos de la contracción del mercado interno. Paradójicamente, en donde más se contradecía a los argumentos -- oficiales era en las ramas que se destacaban como las principales exportadoras. Para las autoridades que se vanagloriaban -- de que en las ramas 56 y 57 las exportaciones crecieron espectacularmente, pasaba inadvertido que en dichas ramas la utilización de la capacidad productiva era en 1987 de apenas el 67.9% y 76.7%, respectivamente; en estas condiciones ¿cuáles economías de escala?

LAS EMPRESAS Y LA "ESTRECHEZ" DEL MERCADO EXTERNO

Ciertamente que en términos de empresas la situación es algo diferente a la antes descrita. En casi todas las ramas se verificó un reacomodo en el que las grandes empresas ampliaron y utilizaron en buena medida su capacidad instalada, en tanto, que las pequeñas y medianas empresas difícilmente han podido -- mantenerse en operación. La acrecentada presencia de las grandes empresas implicó que al interior de la economía se agudizaran las restricciones oligopólicas a la producción lo que impi

de que se obtengan economías de escala, pero esto no es importante para tales empresas que ya encontraron otra forma de maximizar sus ganancias sin que necesariamente la producción llegue a su tope. Además, el mayor o menor peso de las grandes - empresas en cada rama polariza la estructura industrial, lo -- que repercute negativamente en el nivel de eficiencia de la in dustria.

Por otra parte, el mercado externo no constituye una salida irrestricta a los supuestos excedentes de producción de las em presas, apenas alcanzan una cuantía significativa y las expor taciones se ven limitadas por el neoproteccionismo imperante - en los países desarrollados. Baste traer a mención las cuotas impuestas por los estadounidenses a las exportaciones mexica-- nas de acero y cemento, entre otras. En cambio, las expor-- taciones de las transnacionales establecidas en México por ser - un comercio de naturaleza intrafirma dependen más del dinamis-- mo económico de los países desarrollados, en especial Estados Unidos. En el caso de las transnacionales que conforman la in dustria automotriz de México, una recesión en la economía nor-- teamericana llevaría a un estancamiento o reducción de las ex-- portaciones de tales empresas.

4.8.2 EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS

Una segunda razón por la que se consideraba que la liberali zación conduciría a una asignación eficiente de los factores - productivos residía en el adicte de la competencia externa. - La exposición del productor interno a la competencia de fuera

lo tornaría a perder sus procedimientos de producción, - no sólo para mejorar su productividad y competir a precios competitivos, sino también para el mejoramiento de la calidad de sus productos. La necesidad de operar a precios competitivos y de ofrecer productos de buena calidad llevaría a la modernización tecnológica y a sistemas de producción más cercanos a la utilización óptima de los recursos disponibles internamente.

LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Empecemos con la productividad, para la que existen varias mediciones. El índice más conocido del crecimiento de la productividad es el de la productividad del trabajo PL' , que se define como la diferencia entre la tasa de incremento real de la producción Q' y la tasa de aumento del insumo de trabajo L' :¹⁴²

$$PL' = Q' - L'$$

Y dado que vista la competencia externa como presión, esta sólo es posible en aquellas ramas industriales con un alto volumen de comercio exterior. Era de esperarse, por tanto, que se incrementara notablemente la productividad del trabajo en las ramas que con la apertura se constituyeran en exportadoras netas o en importadoras netas, las unas para poder colocar sus productos en los mercados extranjeros y las otras para evitar que su producción sea desplazada por las importaciones. Mientras que en las ramas de bajo volumen de comercio exterior el

142 Véase Angus Maddison, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación - cuantitativa", Comercio Exterior, vol. 38, núm. 6, México, junio 1988, pp. 460-462.

Anexo 5A
 Índice de la Productividad de la
 Actividad Económica, por Sexo y Sexo, 1980 = 100
 1980 = 100

Actividad	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
I	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
11	100.0	100.2	100.4	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2
12	100.0	99.8	99.6	99.4	99.2	99.0	98.8	98.6	98.4
13	100.0	99.1	98.4	97.7	97.0	96.3	95.6	94.9	94.2
14	100.0	100.3	100.7	101.1	101.5	101.9	102.3	102.7	103.1
15	100.0	100.9	101.4	101.9	102.4	102.9	103.4	103.9	104.4
16	100.0	100.1	100.2	100.4	100.6	100.8	101.0	101.2	101.4
17	100.0	100.4	100.8	101.2	101.6	102.0	102.4	102.8	103.2
18	100.0	100.5	101.1	101.7	102.3	102.9	103.5	104.1	104.7
19	100.0	99.1	98.2	97.3	96.4	95.5	94.6	93.7	92.8
20	100.0	100.7	101.2	101.7	102.2	102.7	103.2	103.7	104.2
21	100.0	100.9	101.4	101.9	102.4	102.9	103.4	103.9	104.4
22	100.0	99.4	98.9	98.4	97.9	97.4	96.9	96.4	95.9
23	100.0	100.2	100.5	100.8	101.1	101.4	101.7	102.0	102.3
II	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
24	100.0	100.3	100.6	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4
25	100.0	100.4	100.8	101.2	101.6	102.0	102.4	102.8	103.2
26	100.0	99.8	99.6	99.4	99.2	99.0	98.8	98.6	98.4
27	100.0	100.1	100.4	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2
28	100.0	100.4	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5
III	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
29	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
30	100.0	99.1	98.2	97.3	96.4	95.5	94.6	93.7	92.8
IV	100.0	100.7	101.4	102.1	102.8	103.5	104.2	104.9	105.6
31	100.0	100.5	101.1	101.7	102.3	102.9	103.5	104.1	104.7
32	100.0	100.7	101.3	101.9	102.5	103.1	103.7	104.3	104.9
V	100.0	100.7	101.4	102.1	102.8	103.5	104.2	104.9	105.6
33	100.0	100.9	101.6	102.3	103.0	103.7	104.4	105.1	105.8
34	100.0	99.3	98.6	97.9	97.2	96.5	95.8	95.1	94.4
35	100.0	100.1	100.4	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2
36	100.0	100.3	100.6	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4
37	100.0	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5	102.8
38	100.0	101.1	101.4	101.7	102.0	102.3	102.6	102.9	103.2
39	100.0	100.8	101.1	101.4	101.7	102.0	102.3	102.6	102.9
40	100.0	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4	102.7	103.0
41	100.0	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5	102.8	103.1
42	100.0	101.1	101.4	101.7	102.0	102.3	102.6	102.9	103.2
VI	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
43	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
44	100.0	100.4	100.8	101.2	101.6	102.0	102.4	102.8	103.2
45	100.0	99.9	99.8	99.7	99.6	99.5	99.4	99.3	99.2
VII	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
46	100.0	99.7	99.1	98.5	97.9	97.3	96.7	96.1	95.5
47	100.0	100.3	100.6	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4
VIII	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
48	100.0	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7
49	100.0	100.7	101.1	101.5	101.9	102.3	102.7	103.1	103.5
50	100.0	100.3	100.6	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4
51	100.0	100.5	100.8	101.1	101.4	101.7	102.0	102.3	102.6
52	100.0	100.1	100.2	100.3	100.4	100.5	100.6	100.7	100.8
53	100.0	100.4	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5
54	100.0	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5	102.8
55	100.0	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4	102.7	103.0
56	100.0	100.6	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4	102.7
57	100.0	100.9	101.2	101.5	101.8	102.1	102.4	102.7	103.0
58	100.0	100.7	101.0	101.3	101.6	101.9	102.2	102.5	102.8
IX	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
59	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CLASIFICACION PROPRIA CON BASE EN LAS DATOS DEL CUADRO B.2
 LAS DIVISIONES Y LAS UNIDADES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO B.5

umento de la PL al no estar sujeto directamente a la liberalización podría ser menor.

Con aparente apego a lo esperado, en 1988 de las veintiuna ramas de las manufacturas con mayor productividad del trabajo, once eran importadoras netas, la 11, 17, 31, 34, 35, 37, 38, 40, 41, 46 y 51; siete exportadoras netas, la 15, 19, 21, 43, 44, 47 y 55; y únicamente tres ramas de bajo volumen de comercio exterior, la 20, 23 y 39. Pero, esto dista de dar un asomo del desarrollo reciente de la PL en la industria mexicana, por cierto nada satisfactorio.

Como no estar inconforme con los avances, si durante el período 1982-1988 únicamente en doce ramas de las manufacturas - la productividad del trabajo creció a una tasa anual media superior al 2%, de estas seis eran importadoras netas, la 31, 34, 35, 37, 46 y 54; cuatro exportadoras netas, la 12, 47, 56 y 57; y dos ramas de bajo volumen de comercio exterior, la 30 y 36.

Acortando el lapso de años a 1985-1988, se reduce a diez el número de ramas "empeñadas" en mejorar la productividad de su mano de obra, entre las que se encontraban cinco importadoras netas, la 34, 37, 46, 51 y 58; cuatro exportadoras netas, la 21, 44, 47 y 56; y una rama de bajo volumen de comercio exterior, la 36.

Se podía anticipar que los progresos en unas cuantas ramas no tirarían del promedio general, y así fue. La tasa media de crecimiento de la productividad laboral para toda la industria manufacturera fue de apenas 1.0% durante el período 1982-1988, y de 1.4% en los años 1985-1988. Ambas tasas se alejan de la

tendencia histórica de los años 1960-1980, que sugiere una tasa de crecimiento de la PL de 3.4% como promedio anual. Por otro lado, el significativo incremento de la PL de 5.9% en 1989 estuvo más influido por la recuperación económica que por la política de liberalización.

LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL

El siguiente paso obligado en el análisis de la productividad lo debería constituir la medición del crecimiento de la -- productividad del capital, pero a veces no se cuenta con las -- estimaciones adecuadas de los movimientos del acervo de capital. El índice de la productividad del capital PK' , se define como la diferencia entre la tasa real de crecimiento de la productividad Q' y la variación del acervo de capital:¹⁴³

$$PK' = Q' - K'$$

Este índice arroja resultados muy diferentes de los que se obtienen con el índice de la productividad del trabajo. Normalmente el crecimiento de la productividad del trabajo se aproxima al de la producción, y aunque también puede disminuir en algunos años, siempre es positiva en el largo plazo. En cambio, la productividad del capital es apenas positiva y puede ser -- considerablemente negativa bajo condiciones de recesión de la actividad económica, como la que prevalece en México desde 1982.

LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES

Cuando se dispone de estimaciones para el acervo de capital

143 Véase Angus Maddison, *Op. Cit.*, pp. 464-466.

es preferible calcular el índice de la productividad conjunta o total de factores PTF, al que se llega mediante la ponderación de las contribuciones del trabajo y del capital:¹⁴⁴

$$PTF' = Q' - aL' - (1 - a)K',$$

en donde "a" es la participación del trabajo en el PIB a costo de factores.

A este respecto, la información que se tiene indica que de 1981 a 1985 la tasa media anual de crecimiento de la productividad total de los factores en la industria manufacturera mexicana fue de 0.5%; porcentaje que también se aparta de la tendencia en la PTF de los años 1960-1980, durante los que se atestiguó una tasa promedio de 1.1% anual.

SE ENSANCHA LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DESARROLLADOS

En consecuencia, es muy probable que en los últimos años se haya ampliado aún más la brecha de productividad que separa a México de Estados Unidos y de los demás países industrializados. Según los datos disponibles, de 1982 a 1987 el valor agregado medio por hombre ocupado de algunos de esos países creció de la siguiente manera: Japón, 5.7%; Canadá, 5%; Estados Unidos, 4.6%; y Alemania Federal, 3.8%. Entre tanto, en ese mismo período la PL en la gran industria de México sólo se incrementó 1.8% anual en promedio, y esta tasa baja a 0.6% anual si

144 Véase Angus Maddison, *Op. Cit.*, pp. 466-468.

se considera a la totalidad de la industria del país.¹⁴⁵

INCONSISTENCIA DE LA POLÍTICA ECONOMICA

Preocupado por salir al paso, el gobierno se desentendió en gran medida de los propósitos de mediano y largo plazo, y así, eso de que con la liberalización comercial se estimularía la productividad en la industria pudiera terminar como otra falacia de dicha política. Esta sospecha se corroborará o no en los próximos años.

De lo que hay certeza, es que durante los ochenta decayó -- bastante el crecimiento de la productividad en las manufacturas, en comparación a décadas pasadas; y que frente al desafío de remediar esta situación, la estrategia trazada de apertura comercial se muestra poco oportuna. Y es que ahora resulta, -- que al igual que con la producción y el empleo, para poder elevar la productividad a tasas más significativas es fundamental que se recupere el mercado interno. Asimismo, se requiere dar el suficiente apoyo a la pequeña y mediana industria a fin de que sea capaz de modernizarse, esto es importante por aquello de la dualidad productiva que existe dentro de la industria.

Además, si la excusa al mal comienzo es la recesión económica, entonces la política de liberalización no era tan eficaz -- como se quiso hacer creer en principio, al menos no en la forma en que se siguió y en las condiciones en que se aplicó. En

145 Véase Enrique Hernández Laos y Edur Velasco Arregui, "Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas 1960-1985", Comercio Exterior, Vol. 40, núm. 7, México, julio 1990, pp. 658-666.

Table 52
 THE 1980-81 FERTILIZER AND PESTICIDE CONSUMPTION IN
 THE STATES AND UNION TERRITORIES OF INDIA

State	1980	81	82	83	84	85	86	87	88	89
1	1.7	4.4	8.1	8.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1	11.1
2	15.0	15.1	6.8	6.7	7.6	7.2	7.3	7.3	7.3	7.3
3	8.7	8.2	8	8.5	7.6	7.5	7.7	7.7	7.7	7.7
4	2.1	2.7	2.4	2.8	3.0	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
5	6.4	1.8	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7
6	8.1	4	8.4	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1
7	2.8	6.1	3.2	3.7	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8
8	1.5	3.5	3.1	3	3	3	3	3	3	3
9	8.7	3.7	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3
10	8.7	8.2	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1
11	2.8	17.3	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2	18.2
12	15.1	8.4	12.7	16.7	17	16.3	16.3	16.3	16.3	16.3
13	2.2	17.4	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7
14	3.1	2.3	1.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4
15	2.3	2.9	4.1	4.5	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7
16	8.4	11.0	11.0	12.4	12.4	12.4	12.4	12.4	12.4	12.4
17	16.2	16.2	1.3	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2
18	3.1	16.0	16.4	16.3	16.4	16.4	16.4	16.4	16.4	16.4
19	8.4	12.5	1.7	4.7	6.1	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7
20	8.4	3.1	8.4	1.7	6.7	1.7	1.8	1.8	1.8	1.8
21	2.1	2.1	1.1	1.2	1.1	1.4	2.4	2.4	2.4	2.4
22	16.3	8.4	16.4	3.8	1.8	8	16.3	16.3	16.3	16.3
23	1.7	2.8	1.8	2.8	3.7	12.7	1.5	1.6	1.6	1.6
24	8.3	1.5	6.2	7.4	1.9	11.7	2.9	4.2	4.2	4.2
25	1.7	1.7	15.0	2.1	6.2	16.2	16.4	16.4	16.4	16.4
26	1.7	1.8	8.5	3.4	3.8	11.4	2.8	6.2	6.2	6.2
27	8.4	11.1	16.7	16.3	7.2	1.9	16.4	12.7	12.7	12.7
28	16.3	17.0	9.8	16.7	11.1	12.7	7.1	1.7	1.7	1.7
29	2.8	2.4	7.1	3.8	1.3	16.1	1.8	1.8	1.8	1.8
30	1.7	8.4	15.0	8.7	17.4	14.2	16.7	12.8	12.8	12.8
31	8.7	1.2	8.8	7.1	2.8	11.7	11.3	3.3	3.3	3.3
32	8.7	8.8	16.3	16.1	8.7	16.9	12.0	1.5	1.5	1.5
33	2.8	1.4	1.1	8.2	11.4	3.2	2.9	11.1	11.1	11.1
34	2.9	11.4	12.4	7.8	1.3	16.7	8.2	16.7	16.7	16.7
35	16.2	2.4	15.4	6.2	3.3	14.0	3.8	3.8	3.8	3.8
36	8.1	12.4	7.1	7.5	6.4	14.0	16.1	16.1	16.1	16.1
37	1.7	2.4	17.0	8.2	6.3	11.4	2.1	1.5	1.5	1.5
38	17.0	1.4	16.1	4.3	1.9	12.4	6.6	16.5	16.5	16.5
39	1.4	12.4	12.4	8.5	7.9	11.1	9.9	11.2	11.2	11.2
40	11.4	8.7	11.7	11.1	16.3	12.0	11.2	1.8	1.8	1.8
41	8.1	16.2	12.4	3.4	3.8	6.2	16.2	3.2	3.2	3.2
42	1.5	17.0	12.4	3.2	4.1	5.8	16.4	1.8	1.8	1.8
43	1.5	17.0	12.4	4.1	11.1	1.1	16.2	1.4	1.4	1.4
44	3.3	16.7	11.9	7.2	7.4	19.4	1.4	9.7	9.7	9.7
45	1.8	19.1	16.2	11.8	7.2	1.8	2.2	16.9	16.9	16.9
46	2.2	6.7	16.0	8.4	2.2	16.9	11.7	16.5	16.5	16.5
47	8.1	7.7	16.4	8.4	1.9	2.7	1.4	16.7	16.7	16.7
48	1.3	16.0	16.9	4.8	3.7	16.0	1.2	16.1	16.1	16.1
49	3.1	16.4	16.7	3.4	2.4	11.0	1.1	3.8	3.8	3.8
50	8.4	12.4	17.4	14.5	8.8	1.4	15.2	1.3	1.3	1.3
51	1.7	8.4	4.7	3.4	1.8	11.7	8.1	6.9	6.9	6.9
52	1.9	8.7	11.8	4.8	2.1	16.1	16.1	12.1	12.1	12.1
53	6.6	16.4	16.4	16.4	16.4	12.0	16.9	16.9	16.9	16.9
54	8.4	11.1	1.3	7.7	6.3	11.4	11.5	9.7	9.7	9.7
55	3.7	8.9	11.8	7.2	6.1	16.2	11.3	2.7	2.7	2.7
56	7.8	16.7	16.2	7.5	1.1	16.1	16.4	1.7	1.7	1.7
57	2.8	16.1	16.2	7.2	1.5	4.1	16.4	1.3	1.3	1.3
58	1.4	8.7	16.4	2.9	7.4	1.4	1.4	1.1	1.1	1.1

IMPORTE DE LOS PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA DE LA PAQUETERIA EN LAS ZONAS DE CONSUMO DE LA INDUSTRIA DE LA PAQUETERIA EN LAS ZONAS DE CONSUMO

PRODUCTOS	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54	1954-55	1955-56	1956-57	1957-58	1958-59	1959-60
I	8.9	8.7	8.4	8.1	8.7	8.3	8.3	8.2	8.1	8.1
11	7.7	8.1	8.1	7.7	8.1	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8
12	5.4	5.3	5.5	5.3	5.4	5.3	5.4	5.4	5.4	5.4
13	80.11	8.2	8.2	8.2	8.8	8.3	8.4	8.3	8.3	8.3
14	2.4	1.3	0.8	1.4	0.7	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
15	1.4	1.9	1.1	2.5	0.4	0.4	0.7	0.7	0.7	0.7
16	.8	1.4	1.8	1.1	1.4	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
17	6.2	2.8	6.8	3.1	11.51	6.4	6.5	6.1	6.1	6.1
18	1.1	1.3	0.31	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
19	1.4	0.31	0.2	0.31	0.31	0.3	0.31	0.31	0.31	0.31
20	7.8	4.4	3.1	0.4	4.4	1.4	1.4	1.2	1.2	1.2
21	11.91	11.41	6.3	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8
22	12.1	11.11	0.31	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
23	13.8	1.3	11.21	7.9	13.3	11.3	8.3	8.3	8.3	8.3
II	80.1	8.1	8.1	7.7	8.1	7.7	7.8	7.8	7.8	7.8
24	80.1	8.1	8.1	7.7	8.1	7.7	7.8	7.8	7.8	7.8
25	80.1	11.41	12.41	1.41	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41
26	80.71	8.1	.8	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1
27	1.4	0.5	8.1	0.51	8.1	0.51	1.0	0.7	0.7	0.7
28	11.8	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1
III	2.9	3.1	2.1	4.8	3.3	2.1	3.4	2.9	2.9	2.9
29	2.1	1.4	1.5	1.7	.2	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3
30	1.8	6.4	2.9	13.3	6.1	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
IV	2.1	2.4	1.4	1.8	1.5	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3
31	2.8	2.9	2.5	4.9	2.5	2.8	2.5	2.5	2.5	2.5
32	2.7	1.4	0.9	11.91	1.8	0.5	0.8	0.8	0.8	0.8
V	8.1	1.7	0.9	8.31	8.7	8.8	7.4	7.4	7.4	7.4
33	13.41	13.11	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41	12.41
34	11.71	1.1	2.1	8.5	1.5	2.4	4.4	4.4	4.4	4.4
35	8.8	1.8	2.1	3.4	3.2	2.7	4.5	4.5	4.5	4.5
36	0.71	2.7	2.4	12.81	2.2	3.1	3.8	3.8	3.8	3.8
37	1.8	3.7	3.3	3.1	2.4	1.9	4.7	4.7	4.7	4.7
38	2.4	4.8	1.1	5.3	1.2	0.7	5.8	5.8	5.8	5.8
39	4.2	1.4	1.4	1.3	0.9	0.9	0.7	0.7	0.7	0.7
40	0.9	1.9	1.8	1.8	1.1	0.7	2.5	2.5	2.5	2.5
41	10.41	8.4	8.2	8.9	8.9	1.2	1.3	0.5	0.5	0.5
42	2.8	2.1	8.7	15.31	10.31	0.2	2.1	0.7	0.7	0.7
VI	8.2	0.71	8.1	0.11	8.31	8.3	8.4	8.4	8.4	8.4
43	8.3	1.2	1.2	1.2	1.4	1.8	2.8	2.8	2.8	2.8
44	11.11	0.41	8.3	13.11	13.11	8.9	3.3	8.9	8.9	8.9
45	0.11	0.71	18.31	18.31	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11	11.11
VII	13.11	0.11	1.8	18.41	8.7	1.4	1.4	1.8	1.8	1.8
46	11.8	8.1	1.1	11.11	1.1	3.4	2.2	1.1	1.1	1.1
47	13.31	0.91	2.4	15.21	0.91	2.3	8.8	1.4	1.4	1.4
VIII	10.8	8.9	0.9	16.31	11.8	8.4	7.8	7.8	7.8	7.8
48	10.71	11.31	11.71	11.71	11.71	11.71	11.71	11.71	11.71	11.71
49	4.4	1.7	8.4	16.31	1.8	8.1	8.1	8.1	8.1	8.1
50	1.4	8.9	8.4	8.9	8.3	8.4	8.4	8.4	8.4	8.4
51	12.71	10.41	8.3	15.71	12.8	8.4	8.8	8.8	8.8	8.8
52	0.81	1.8	0.71	16.41	16.41	12.31	1.5	1.5	1.5	1.5
53	11.31	11.31	0.91	15.71	1.1	1.1	11.71	11.71	11.71	11.71
54	1.7	2.3	2.7	12.81	1.8	2.1	3.4	3.4	3.4	3.4
55	2.1	2.8	0.81	0.11	0.91	11.8	1.8	1.3	1.3	1.3
56	19.31	1.7	2.1	17.8	16.71	1.3	4.8	4.8	4.8	4.8
57	11.31	2.9	1.2	0.91	8.9	1.4	3.8	2.2	2.2	2.2
58	3.7	12.71	8.4	15.71	11.31	10.41	5.71	5.71	5.71	5.71
IX	3.1	8.3	13.31	12.71	10.11	14.91	13.11	13.11	13.11	13.11
59	3.1	8.3	13.31	12.71	10.11	14.91	13.11	13.11	13.11	13.11
X	8.1	1.2	8.9	0.71	8.1	8.8	1.4	1.8	1.8	1.8

este sentido, uno se pregunta que credibilidad debe concedersele a políticas que por basarse, o más bien justificarse, en su puesto propios de un contexto irreal, difícilmente conducen a los resultados deseados.

LA PERSISTENCIA DE LAS DISPARIDADES DE PRODUCTIVIDAD ENTRE LAS RAMAS MANUFACTURERAS

Finalmente, todo apunta a que no se redujeron las enormes disparidades de productividad entre ramas de actividad y entre extractos empresariales. Por el contrario, el acelerado avance de algunos sectores industriales hizo más contrastante la situación de atraso productivo de algunas industrias; baste -- comparar el nivel de productividad de las ramas 20, 21, 35, 39, 46, 47 y 56 con su similar de las ramas 12, 13, 22, 24, 26, 27, 28, 29, 45, 48, 49 y 58, en las primeras el valor agregado por hombre ocupado es mínimamente el doble del de cualquiera de -- las segundas, y según el caso puede ser hasta siete veces mayor.

Esta marcada polarización de la estructura industrial es -- producto de la cohabitación, privativa para cada rama, entre -- unidades de carácter oligopólico con una multitud de unidades pequeñas y medianas, estas últimas con menores posibilidades y recursos.

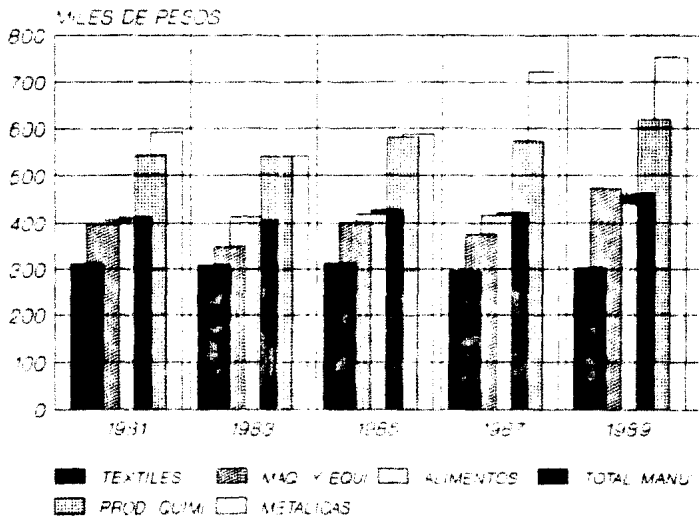
4.8.3 ALGUNAS CUESTIONES ACERCA DE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN MEXICO

Con relación al mejoramiento de la calidad de los productos manufacturados en el país, este es un requisito indispensable

GRAFICA 17

PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS

VALOR AGREGADO POR PERSONA OCUPADA EN GRUPOS DE RAMAS Y EN EL TOTAL



FUENTE: ELABORADO CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 51 Y 82

VALOR AGREGADO POR PERSONA OCUPADA-AÑO: EN PESOS DE 1980.

para que los mismos puedan concurrir con éxito al mercado internacional; y aquí, los progresos no son del todo commensurables.

En el pasado uno de los problemas clave que limitaron severamente la competitividad del sector *manufacturero de México* - fue el de la baja calidad de sus productos, sin desconocer, -- claro que frecuentemente eso iba aparejado a otras limitaciones igual de serias, como eran el precio de venta, la oportunidad y otras características de la entrega.¹⁴⁶

Son muy diversas las causas que determinan el nivel de calidad de la producción, siendo una de las principales la tecnología empleada, y otra, no menos importante, los insumos utilizados. De hecho, en 1982 se decía que sólo el 10% de las imperfecciones de los artículos producidos por la industria eran -- atribuibles al operador; el resto de las deficiencias cualitativas de dichos productos se asociaban a la materia prima, el equipo y su estado; la supervisión y el control de calidad. Algunas de las fallas más notables se referían al mal acabado, - que podía darse en la parte decorativa o en la funcional.

En lo interno, el grupo de productos con la mayor incidencia de quejas de los consumidores era el de los vehículos automotores, seguido por el de los artículos electrodomésticos. A estos productos correspondió el 46.6% y 33.0%, respectivamente, del total de las manifestaciones de inconformidad hechas por -

¹⁴⁶ Véase Manuel Martínez del Campo. *Industrialización en México*, El Colegio de México, 1985, pp. 290-293.

los consumidores entre febrero de 1976 y diciembre de 1981. Estas proporciones, sin embargo, se remiten más a los productos con un alto precio unitario, pues pocos consumidores se toman la molestia de reclamar en el caso de artículos de menor costo.

Aparentemente, ahora, la situación es distinta. Después de petróleo, los automóviles son el principal producto de exportación de México, por lo que es de creer que su calidad es buena aunque para ello se tenga que importar la mayoría de los insumos que se utilizan en su fabricación. Y además, los artículos electrodomésticos ya no son motivo de tantas quejas, o al menos en el presente se dirigen más hacia los artículos importados que han desplazado a la producción interna del ramo.

Empero, todavía es aventurado afirmar que ha quedado en el olvido aquella frase de ¿hecho o desecho en México?, con la -- que los consumidores etiquetaban a los productos mexicanos.¹⁴⁷ El reducido número de artículos en que se concentran las exportaciones de manufacturas no dan prueba de un gran cambio. Bien podría suponerse que la calidad de muchos de los productos de la industria mexicana sigue sin convencer a los consumidores, tanto nacionales como extranjeros.

Por otra parte, eso de que con la liberalización comercial se eliminarían las restricciones oligopólicas al volumen de la producción fue tratado en puntos anteriores, y no tiene sentido repetir lo contraproducente que resultó el proceso.

147 Véase "El problema del control de calidad. ¿Hecho o desecho en México?", *Expansión*, Vol. XV, enero 12 de 1983.

4.8.4 LA POLITICA DE CONTENCIÓN SALARIAL Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LOS PRODUCTOS NACIONALES

Al iniciar el punto conviene distinguir los dos aspectos de la eficiencia; productividad y rentabilidad. La productividad corresponde a la eficiencia interna de la organización de la empresa y se refiere a la optimización de la relación insumo-producto. Pero, cuando se introducen en la cuestión factores contextuales, básicamente de mercado, de la productividad se pasa a la rentabilidad, y la empresa se guía por el criterio de la maximización de utilidades. Ambos criterios no necesariamente van aparejados entre sí; en la práctica, es común que los niveles de utilidad dependan no tanto de la eficiencia interna de la empresa, como de su capacidad para controlar los precios de sus insumos y de sus productos, es decir, de su grado de monopolio.

Esto es importante por aquello de que en una economía con grandes distorsiones en las estructuras industrial y de comercialización puede haber muchas empresas que sean ineficientes y a la vez rentables, o a defecto, son más rentables de lo que su eficiencia suquiere.

Obviamente, que la economía mexicana no es ajena a esta envidiada situación, es más últimamente los responsables de la política económica parecieran empeñados en propiciarla. Si la productividad apenas vario como explicar que la tasa de beneficio (utilidades/ventas) de la gran industria haya aumentado de

10% en 1985 a 22% en 1988.¹⁴⁸ La causa se encuentra en la política de contención salarial que invariablemente se ha venido aplicando en México desde 1982.

En efecto, la remuneración de asalariados se contrajo, como proporción del valor bruto de la producción del sector manufacturero, de 14.8% en 1982 a 9.8% en 1985, y 8.7% en 1988. Por contraste, en esos mismos años el excedente bruto de explotación se movió a la inversa del anterior rubro, y su participación en la producción bruta de la industria manufacturera ascendió de 25.4% en el primer año a 30.0% en el segundo, y 31.5% el último.

MEDIDAS POCO IDONEAS

Se completa así un cuadro de medidas, algunas de ellas nada idóneas, destinadas a proporcionarle competitividad a los productos mexicanos en el mercado internacional:¹⁴⁹

- 1) continua depreciación del tipo de cambio real para mantenerlo subvaluado,
- 2) generación de excedentes para la exportación por la vía de constreñir el mercado interno,
- 3) facilidades a la importación de insumos necesarios para la exportación,

¹⁴⁸ Véase INEGI, *Resultados Oportunos Censos Económicos 1986*, 2a. reimpresión, 1988. También véase INEGI, *Resultados Oportunos Censos Económicos 1989, 1990*.

¹⁴⁹ Véase Arturo Fuentes y Raimundo Arroio, "El Poder Adquisitivo del Salario, Productividad y Posición Competitiva de México", *Investigación Económica*, núm. 178, octubre-diciembre 1986, pp. 245-285.

- 4) apoyo financiero y prerrogativas fiscales a la actividad exportadora,
- 5) abatimiento del costo de la mano de obra, a través de la contención salarial.

Estas políticas si bien han elevado la rentabilidad de las empresas, particularmente de las grandes, que operan en la industria manufacturera no constituyen una respuesta definitiva al problema de la competitividad de los productos nacionales.

Ciertamente, una fuerte devaluación de la moneda le otorga determinada competitividad artificial a los productos del país, que hasta puede dejar de lado la calidad de los mismos, pero -mantener en forma permanente la subvaluación del tipo de cambio tiene graves implicaciones inflacionarias. Además, de que se encarecen todas las importaciones, entre ellas las de insumos necesarios para la exportación. No es, éste pues, un medio idóneo para favorecer la posición competitiva de las manufacturas mexicanas.

TODAVIA EN ESPERA DEL CAMBIO

Las ventajas en costos salariales y recursos naturales son cada vez menos importantes en la capacidad estratégica de especialización internacional.¹⁵⁰ Ahora la clave reside en el mayor incremento de la productividad, variable a la cual van unidas la tecnología, la innovación de diseños y productos, y la

¹⁵⁰ Véase Osvaldo Rosales, "Competitividad, productividad e inversión externa de América Latina", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, agosto 1990, pp. 711-723.

calidad de la producción.

Y es que, los salarios no representan el principal componente de los costos. Aún en su mejor año, 1982, la participación de los salarios en la estructura de costos del sector manufacturero estuvo por debajo del 15%. En la formación del precio de venta más importantes son los insumos intermedios (56-57%, en promedio) y el excedente bruto de explotación, del que ya vimos su evolución.

Incluso, en las ramas de mayor dinamismo exportador, la 21, 24, 37, 43, 44, 45, 47, 56 y 57, los salarios no reportan más del 15% del costo total.

Asimismo, el lento crecimiento de la productividad y el escaso desarrollo tecnológico del país nos hace temer que difícilmente podrá diversificarse, estrictamente hablando, la estructura de las exportaciones manufactureras. Se da por asentado que a estas alturas son pocos los productos estandarizados (competitivos internacionalmente), antes sólo producidos por las transnacionales y ahora también por algunas grandes empresas privadas nacionales, que faltan por sumarse a la actividad exportadora. A este respecto, las autoridades piensan que la inversión extranjera directa ayudará a resolver las dificultades.

Así, se concluye que el despegue de las exportaciones manufactureras en el período 1983-1989 fue motivado por la capacidad ociosa en la industria, subvaluación del tipo de cambio real, y contención de los salarios y no por mayor productividad, mejora en la calidad de los productos y modernización de la planta industrial, que si lo hubo, pero fue muy localizado.

436

CONCLUSIONES

1. El estallido de la crisis en 1982 y la persistencia de la misma en los años subsecuentes tendió un velo, de ninguna manera tenue, en el que se confundieron los síntomas del desequilibrio macroeconómico con los efectos de la apertura.

2. Como parte de una política más general, que involucra también el manejo del tipo de cambio y la restricción fiscal y monetaria, la política comercial se orientó más hacia la corrección de problemas de corto plazo (escasez de divisas, inflación), relegando a segundo término el asentamiento de las bases del cambio estructural, este desvío sin duda le restó poca credibilidad y efectividad al proceso de liberalización.

3. La brevedad del período de estudio imposibilita formular un juicio concluyente sobre la liberalización comercial. Dejando fuera los años de euforcía y de liberalización comercial bajo cobertura cambiaria, la exposición efectiva a la competencia extranjera apenas dura un par de años (1988-1989). De tal forma, que tomará varios años más el veredicto final sobre el proceso de apertura comercial.

4. No se justifica, sin embargo, la creencia de esterilidad. Ya que si bien la liberalización de las importaciones se manifiesta como una línea de acción cuyas consecuencias podrán evaluarse cabalmente en el mediano o, tal vez, largo plazo, el proceso presenta incidencias desde el corto plazo.

5. La estrategia comercial si bien tenía su motivación in-

mediata en la urgencia de atemperar la escasez de divisas, en el mediano plazo estaba supuestamente orientada a modificar -- las pautas del crecimiento. Quedaban así, ambigüamente conciliados los objetivos de estabilización económica y de cambio estructural.

6. En una primera etapa que comprende 1983 y 1984, la política de comercio exterior se dedicó a favorecer la actividad exportadora vía el tipo de cambio y la política de contención salarial, además, de imponer severas restricciones a las importaciones.

El resultado obtenido en esta etapa no fue estrictamente el éxito exportador, pues en general, sólo se mantuvo el nivel de crecimiento de las exportaciones y, en particular, el dinamismo registrado en las ventas externas de manufacturas fue producto de la importante contracción del mercado interno y no de modificaciones estructurales en la oferta productiva.

De lo que sí se puede hablar es de la eficacia del descenso en las importaciones en la inducción de un saldo comercial favorable.

Por su parte el manejo de la política cambiaria no sólo hizo redituable la actividad de los exportadores nacionales, sino que en algunos casos fue el elemento que la hizo posible al otorgarle una competitividad artificial a los productos nacionales. El tipo de cambio real subvaluado al tiempo de favorecer las exportaciones castigó severamente las importaciones.

7. Durante la segunda fase de la estrategia comercial externa, que inicia en 1985 y termina en 1987, son reconocibles-

dos hechos relevantes. Por un lado, la insistencia en articular a ésta con los objetivos de corto plazo; y por otro, la creciente distancia que van tomando las transformaciones en el comercio exterior del proceso de industrialización.

La segunda fase de la actual política de comercio exterior se inscribió en la intención de las autoridades por llevar a cabo transformaciones productivas y comerciales que ampliarán la generación de excedentes de divisas, indispensables para cubrir el endeudamiento externo y para reactivar la economía. El comercio exterior se convirtió así en el eje del cambio estructural.

Entre 1985 y 1987, y excluido el petróleo, fue notorio el dinamismo de las ventas externas, pero este no se propagó al resto de la economía del país. De hecho, las exportaciones tuvieron un desenvolvimiento inverso al que se verificó en el nivel de actividad económica. Los mercados externos fueron para ciertos sectores de la producción nacional ante la persistente contracción de la demanda interna.

Es atinado identificar esta segunda etapa de la política comercial externa con el proceso de liberalización de las importaciones propiamente dicho. Pero, si se trata de definirla lo mejor es considerarla como un período de liberalización bajo cobertura cambiaria, dado que la protección comercial fue sustituida por la protección cambiaria. En la práctica, los productores nacionales nunca estuvieron verdaderamente expuestos a la competencia extranjera, por lo que los primeros no se vieron apremiados a modernizarse y a reducir sus costos de produc

ción; el margen de subvaluación del tipo de cambio real siguió amparando muchos de los arraigados vicios (costos altos inevitables y evitables, rentas oligopólicas).

8. La tercera etapa de la política de comercio exterior -- que comprende desde 1988 hasta los presentes días, se caracteriza por la erosión acelerada de los logros del comercio exterior.

El superávit comercial se diluyó rápidamente para convertirse en déficit antes de lo previsto. Las exportaciones no petroleras, incluidas las manufacturas, parecieron quedar exhaustas, su dinamismo se esfumó. Por contraste, las importaciones se dispararon en forma inusitada, al grado de que en 1989 ya -- podía hablarse de una verdadera inundación del mercado interno por parte de productos extranjeros.

La explicación a la vuelta de las perniciosas tendencias -- del comercio exterior se encuentra en el apresuramiento del -- proceso de liberalización de las importaciones. Y en el rápido deterioro en el nivel de subvaluación del tipo de cambio -- real. Ambos factores condicionaron la exposición efectiva de los productores nacionales a la competencia externa.

Al modificarse el manejo de la política cambiaria, la actividad exportadora se vió privada de uno de sus pilares, y aunque se continuó con la línea de contención salarial y se ampliaron los programas de apoyo fiscal y financiero, fue sensible a la falta de uno de los elementos que la había impulsado -- por varios años, el tipo de cambio subvaluado.

9. Estrechamente vinculada a la liberalización comercial, --

y en sentido amplio parte integrante de la misma, no puede ignorarse la tarea asignada a la política de fomento de las exportaciones no petroleras en el pretendido esfuerzo por conformar un nuevo patrón de industrialización y de especialización del comercio exterior.

Con el objetivo expreso de consolidar al sector exportador no petrolero el gobierno mexicano instauró un amplio programa de fomento a las exportaciones, del cual derivaron una serie de medidas tendientes a poner al día el país en la materia.

Sin embargo, aunque fue relevante el papel de la política de fomento a las exportaciones no petroleras en la transformación del patrón de especialización del comercio exterior, transformación que como apuntamos no repercutió en un nuevo patrón de industrialización; no podemos concluir como las autoridades lo hacen que las prerrogativas financieras, fiscales, aduaneras y administrativas de que gozan los exportadores nacionales sean similares a las que reciben sus competidores extranjeros, de menos, no son iguales a los estímulos que los gobiernos de las fuertes economías de los países desarrollados otorgan a sus exportadores.

10. Si hemos de ser consecuentes no sólo con la ideología del pensamiento económico neoliberal sino también con la metodología de dicha corriente, debe puntualizarse que no está muy claro lo de la implantación de un nuevo patrón de especialización del comercio exterior en México, que a decir de las autoridades se logró con el rompimiento de la monoexportación petrolera. Hasta la fecha, 1989, el país sigue estando especia-

lizado en la exportación de petróleo crudo y aún no se ha alcanzado la pretendida especialización en manufacturas.

11. Empero, en los últimos años, la ventaja comparativa revelada y el grado de especialización de México ha ido en aumento en industrias intensivas en capital, en particular la industria terminal y de autopartes, especialización que no corresponde a su dotación interna de factores productivos caracterizada por la abundancia del factor trabajo y la escasez relativa del capital.

La cuestión es que junto con la globalización de la producción y del comercio ha emergido una nueva forma de organización de la producción, se trata de la subcontratación internacional.

Así, en algunos sectores de las manufacturas, uno de ellos el automotriz, los procesos de producción en partes repartidos en varias filiales, cuya ubicación rebasa los límites nacionales, están desplazando a la producción en serie concentrada en una sola planta. Algunas etapas de los procesos productivos han sido trasladados a los países que por diversos motivos --como la baja tributación al capital y una política interna de contención salarial-- aseguran menores costos de producción en dichas fases. Sin duda el tipo de empresa que mejor se adapta a la producción en partes son las transnacionales.

12. Aunque el país se vió favorecido hasta 1988 por un ingreso neto de divisas, como saldo de sus exportaciones menos sus importaciones, la especialización de México en la exportación de bienes intensivos en capital tornó insignificantes los

efectos directos de la actividad exportadora en los niveles de producción y empleo de las ramas comprometidas. También se mi- nimizaron los potenciales efectos de encadenamiento y multipli- cadores sobre el empleo y la producción en otras industrias.

13. No obstante que tanto las mercancías como los servi-
cios son objeto de comercio internacional, cuando se habla de
liberalización comercial esta se refiere exclusivamente al co-
mercio de mercancías.

Así, resulta ser que de tener la liberalización comercial -
de determinado país efectos directos, de encadenamiento o mul-
tiplicadores, estos necesariamente se verifican en el nivel de
empleo y producción de su industria manufacturera.

14. En México, la medición de los efectos provocados por -
la apertura comercial en el nivel de producción de cada una de
las ramas manufactureras no se contempla como una empresa sen-
cilla. Con frecuencia el seguimiento de las posibles repercu-
siones se pierde en medio de expresiones de una obstinada cri-
sis económica. Así, el decrecimiento en el PIB de una rama es
pecífica las más de las veces obedece al ajuste recesivo de la
economía, y no al desplazamiento de la producción interna en -
esa rama por importaciones. En otras ocasiones, el dinamismo-
en las exportaciones de una rama determinada se combina con --
una disminución en el PIB de la misma rama, contra lo que pu-
diera creerse.

15. Haciendo un juicio parcial, se vislumbra un panorama -
sombrio para el subsector de las ramas importadoras netas. No
obstante que aparentemente es limitado el número de las ramas-

que se verán perjudicadas por la liberalización, y que además varias de las ramas importadoras netas se han sumado al esfuerzo exportador pudiendo quizá en un futuro próximo constituirse en exportadoras netas. El hecho de que los daños de la apertura se concentren en las ramas productoras de bienes de capital y de que no se muestre mucha preocupación por esa situación de parte del gobierno, suscita la opinión de que el país renuncia para siempre a detentar una industria integrada. Con el débil subsector productor de bienes de capital en peligro de desmantelamiento, cual es el crédito que puede otorgársele al discurso oficial que supuestamente llama a reducir la dependencia tecnológica, es evidente que ninguno.

16. En cuanto a las ramas exportadoras netas, allende que los cambios atañen más a la política de promoción de las exportaciones que a la liberalización de las importaciones, el desempeño de estas fue disparate y decepcionante. Lo segundo por lo mucho que supuestamente podía esperarse de la actividad exportadora, y que no se cumplió.

Al principio se afirmó, hasta categóricamente, que a través de las exportaciones manufactureras se reactivaría la economía, y ahora resulta que es escasa la aportación de aquellas en ese sentido. Y es que la concentración de las exportaciones en un reducido número de bienes manufacturados no parece ser la mejor forma de propiciar la creación de las condiciones para el crecimiento económico. Ha fracasado, pues, la estrategia comercial en su finalidad última, y ojalá no tarde en reconocerse que la principal traba al crecimiento económico del país ra

dica en la contracción del mercado interno a la que hay que revertir prontamente.

17. Para desazón de las autoridades se quedó lejos de cumplir con las ambiciosas metas fijadas por el gobierno para el período 1985-1988, estas eran recobrar las tasas históricas de crecimiento anual del PIB total y del PIB manufacturero. En los hechos la economía en su conjunto tuvo una declinación constante y la industria manufacturera apenas varió positivamente.

18. Respecto del empleo, si al estar concluyendo la evaluación de los cambios operados en la producción se señaló que -- era decepcionante el papel de las ramas exportadoras netas en la reactivación económica, en lo que toca al empleo el desengaño es total. Falso que las ramas exportadoras netas hayan o -- estén contribuyendo significativamente a elevar el nivel de -- ocupación en las manufacturas.

Sin que nos anuse el reproche, procede apuntarse que el fracaso de la estrategia comercial fue más rotundo en el empleo -- que en la producción. Sea que nunca existió una intención distinta a la obtención de un saldo favorable para cumplir con el servicio de la deuda externa, o que las cosas no adquirieron -- el rumbo deseado, lo cierto es que la meta fijada de crecimiento en el empleo manufacturero para el período 1985-88 pronto -- se reveló como inaccesible. En su defecto se asistió a una de -- clinación en el nivel de empleo.

19. Si se atiende a las tendencias que se observan en la -- economía mundial, no debe esperarse que con la apertura -- errar -- cada con el ingreso de México al GATT- o con cualquier otra --

negociación comercial se constata un importante incremento en el nivel de empleo manufacturero. En el mundo desarrollado -- opera la llamada desindustrialización de la fuerza de trabajo, y es precisamente a las economías más abiertas de países en desarrollo a donde más rápidamente se extenderá el cambio.

20. Quizás más importante que las transformaciones constatadas en las manufacturas a nivel de rama, sea el reacomodo de empresas que se operó al interior de cada una de las ramas.

Efectivamente, en términos de agentes económicos el principal cambio estructural que se presenció en la economía mexicana entre 1983 y 1989 consistió al final de cuentas, en un significativo reacomodo de las empresas que participan en ella. -- El reacomodo parte de un fortalecimiento sin precedentes de -- las grandes corporaciones privadas, nacionales y extranjeras, -- y del debilitamiento de las paraestatales y pequeñas y medianas empresas. En general, las primeras superaron la crisis, -- resolvieron sus problemas fundamentales y adquirieron un mayor peso en la economía nacional. En contraste, las medianas y sobre todo pequeñas empresas así como las paraestatales apenas -- lograron continuar en escena, retrajeron su actividad y participación, e incluso muchas desaparecieron. Y en tanto, las -- primeras cuentan con bastantes condiciones para seguir progresando, las otras enfrentan un panorama lleno de incertidumbre.

21. Son inferibles las causas del fortalecimiento de las -- grandes empresas que en esencia ha implicado una agudización -- de la estructura oligopólica de la industria nacional. Dado -- que la crisis económica del país fue el transfondo en el que --

prosperó la transformación aludida, esta es una de las causas importantes. La causa fundamental, sin embargo, se halla en la política de cambio estructural y de reordenación económica instrumentada por el pasado régimen, la cual a su vez obedeció a una concepción distinta de la forma en que tenía que superarse la crisis y sobre todo del rumbo y manera de que en adelante debería avanzar la economía nacional, en el cambiante contexto internacional. La política y las acciones gubernamentales están inmersas en la definición de un nuevo proyecto de nación. Elemento importante de esa nueva concepción es la disminución de manera radical de la participación directa del Estado en la economía, para lo que se ajustó el criterio acerca -- del tipo de empresas que deben conducir la marcha de la economía; esta responsabilidad se transfirió a las grandes corporaciones privadas, en función de que con determinados apoyos -- eran capaces de elevar la productividad, eficiencia y sus exportaciones en un lapso de tiempo relativamente breve, algo -- que hasta cierto punto se cumplió.

El mayor peso de las grandes corporaciones privadas en el comercio exterior y en general dentro de la economía del país no necesariamente garantiza un crecimiento estable y sostenido, dado que persisten los grandes desequilibrios estructurales de la economía nacional.

22. Durante la vigencia de los programas de estabilización económica de orientación ortodoxa, la apertura comercial no tuvo objetivos antinflacionarios de corto plazo, ya que la inflación era atribuida casi exclusivamente al exceso de demanda --

agregada, y así fue hasta 1987.

Las cosas cambiaron en 1988, cuando al modificarse el diagnóstico oficial sobre la inflación comenzó a aplicarse un programa de estabilización que combinaba elementos de los programas clásicos (básicamente, las medidas de control del déficit-presupuestal, y la liberalización comercial) con políticas de ingreso necesarias para contrarrestar la inercia del proceso inflacionario; el programa era diferente a los anteriores por lo que se le llamó heterodoxo.

Y efectivamente, desde los momentos mismos en que se instrumentaba el nuevo programa de estabilización, diciembre de 1987, la política de comercio exterior se sumó decididamente al esfuerzo antinflacionario. De esta forma, la renovada preocupación por la inflación agregó un nuevo elemento a la conducción de la resabida política. La lógica de las autoridades era esta, la exposición de los productores nacionales a la competencia externa tendría el efecto de moderar el alza en los precios internos.

El énfasis que se le dió a la liberalización comercial como instrumento de política antinflacionaria, dejó en entredicho la gradualidad del proceso.

23. Esta claro que en el corto plazo la liberalización buscaba establecer las condiciones que permitieran un mayor arbitraje entre los precios internos y externos de los bienes que se comercian internacionalmente, pero es incierto que a la vez se hayan eliminado algunos elementos de cartelización que suelen existir en los mercados de productos finales y de insumos,

estos como se sabe participan en la fijación de precios altos.

De un somero análisis de la inflación no se infiere cual es el efecto neto de la liberalización en cuanto a la formación de precios oligopólicos. Habría que sopesar a detalle los efectos en pro y en contra de esa situación. Aunque, un tanto en forma arriesgada, podría apuntarse que si la apertura y en general la estrategia de cambio estructural, redujé en la agudización del carácter oligopólico de la estructura productiva, es de suponer que esa conclusión sea extendible a las estructuras de comercialización interna; al menos hacia esa dirección operan las distorsiones ya existentes en la comercialización, la falta de información para el consumidor, los costos de transporte y la diferenciación de los productos.

24. Entonces, resulta que las medidas decisivas en el abatimiento de la inflación fueron el control más generalizado de los precios, el congelamiento de los precios y tarifas públicas y la fijación del tipo de cambio (después sustituida por un lento deslizamiento cambiario), y no la liberalización comercial. Pero la concertación no podrá prolongarse indefinidamente, la consolidación de la estabilidad de precios reclama que se de solución a los desequilibrios estructurales de la economía nacional y al problema de la deuda externa.

25. Esta vez, la estabilización de la economía avanzó a costa del saldo en la balanza comercial y de las reservas internacionales. Aprovechando la apreciación del tipo de cambio y con un régimen poco restrictivo, las importaciones crecieron desmesuradamente.

El desmedido deterioro de la balanza comercial propició el regreso del desequilibrio externo, mostrando cuan débil era el ajuste logrado en este último.

Para evitar una mayor ruina en la balanza comercial y así mismo salvaguardar las reservas internacionales a un nivel adecuado, y en espera de que el desequilibrio externo sea corregido --algo que dudamos-- con la reducción negociada de la deuda externa, la repatriación de capitales e inversión extranjera directa, es preferible realizar modificaciones en la liberalización de las importaciones, y acompañar la medida con un lento deslizamiento cambiario que mantenga un margen mínimo de --subvaluación en el tipo de cambio. Una importante devaluación de la moneda acarrearía de nueva cuenta fuertes presiones inflacionarias.

Si la apertura ha de ser un instrumento y no un objetivo, debe manejarse con cautela, flexibilidad y selectividad. El que en principio la liberalización tuviera que ser drástica e indiscriminada para hacer frente a la inflación, no debe cerrar la posibilidad de dar marcha atrás en aquellos sectores en los que la producción y el empleo se vean gravemente amenazados, y cuando el equilibrio en la balanza de pagos así lo requiera.

26. Difícilmente, sin embargo, podrá alcanzarse un crecimiento económico alto y sostenido y con una inflación similar a la internacional.

Si la restricción fundamental al crecimiento económico y a la estabilidad de los precios, incluido el tipo de cambio, es el desequilibrio externo, el objetivo inmediato de la política

económica debiera ser el crecimiento con equilibrio externo y luego el de abatir la inflación más allá de lo logrado.

El crecimiento económico sostenido se halla condicionado -- por la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a los choques externos. Si durante la petrodependencia externa la economía del país era altamente sensible a las variaciones en los precios del petróleo y tasas de interés internacionales, ahora con el modelo industrial exportador a estos factores de incidencia se han agregado el neoproteccionismo y la recesión en los países desarrollados; así lejos de disminuir la vulnerabilidad de la economía nacional frente al exterior, esta se ha incrementado

A su vez, el semblante inflacionario del crecimiento económico del país esta dado por: los rezagos en la inversión productiva, que hacen que la elasticidad de respuesta de la oferta interna no sea instantánea ante el aumento de la demanda -- agregada; las distorsiones en las estructuras de comercialización internas, que le restan efectividad a la liberalización -- como medida antinflacionaria; la limitada disponibilidad de divisas, que en determinado momento puede obligar a una moderación en la apertura a las importaciones; el deslizamiento cambiario, necesario para atenuar la elevada elasticidad ingreso de las importaciones, la cual deriva de la desintegración del aparato industrial; y el mantenimiento de tasas de interés internas mayores a las internacionales, para que junto con un tipo de cambio subvaluado se evite estimular la fuga de capitales.

27. El acatamiento sumiso de los compromisos financieros -

externos y el abatimiento de la inflación fueron priorizados - en detrimento de propósitos no tan obvios, como era, elevar el nivel de eficiencia productiva y la competitividad de los productos nacionales en el mercado internacional. Así, los primeros dictaron en el ritmo de la liberalización, esto es la re-vertieron (1982-1983), la nulificaron (1984-1987), y en determinado momento la aceleraron (1988-1989).

Preocupado por salir al paso, el gobierno mexicano se desentendió en gran medida de los propósitos de mediano y largo plazo, y así, eso de que con la liberalización comercial se estimularía la productividad en la industria pudiera terminar como otra falacia de dicha política. Esta sospecha se corrobora o no en los próximos años.

28. De lo que hay certeza, es que durante los ochenta decayó bastante el crecimiento de la productividad en las manufacturas, en comparación a décadas pasadas; y que frente al desafío de remediar esta situación, la estrategia trazada de apertura comercial se muestra poco oportuna. Y es que ahora resulta, que al igual que con la producción y el empleo, para poder elevar la productividad a tasas más significativas es fundamental que se recupere el mercado interno. Asimismo, se requiere dar el suficiente apoyo a la pequeña y mediana industria a fin de que sea capaz de modernizarse.

29. Con relación al mejoramiento de la calidad de los productos manufacturados en el país, este es un requisito indispensable para que los mismos puedan concurrir con éxito al mercado internacional; y aquí, los progresos no son del todo conmensurables.

Y aunque se ha avanzado en la materia, el reducido número de artículos en que se concentran las exportaciones de manufacturas no dan prueba de un gran cambio. Bien podría suponerse que la calidad de muchos de los productos de la industria mexicana sigue sin convencer a los consumidores, sean estos nacionales o extranjeros.

El lento crecimiento de la productividad y el escaso desarrollo tecnológico del país hacen temer que únicamente podrá diversificarse más la estructura de las exportaciones manufactureras. Se da por asentado que a estas alturas son pocos los productos estandarizados (competitivos internacionalmente), -- que faltan por sumarse a la actividad exportadora. Al respecto, las autoridades esperan que la inversión extranjera directa ayude a diversificar las ventas externas.

30. Se concluye que el despegue de las exportaciones manufactureras en el período 1983-1989 fue motivado por la capacidad ociosa en la industria, subvaluación del tipo de cambio -- real, y contención de los salarios y no por mayor productividad, mejora en la calidad de los productos y modernización de la planta industrial. Claro que esto último si lo hubo, pero fue muy localizado.

El manejo de la política comercial externa en el período de estudio (1985-1989) se alejó de lo estipulado inicialmente por el gobierno, al convertirse en un instrumento de política económica orientado a la solución de los problemas de corto plazo. Su papel en el cambio estructural de la economía fue desvirtuado y con ello el verdadero éxito de la apertura comercial quedó en entredicho.

APENDICE ESTADISTICO

115

CUADRO 54
SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO

RAMA	DENOMINACION
1.	AGRICULTURA
2.	GANADERIA
3.	SILVICULTURA
4.	PESCA
5.	MINAS METALICAS
6.	MINERALES NO METALICOS
7.	PETROLEO Y PETROQUIMICA
8.	CRANZA DE GANADO Y AVES, PREP. Y CONSERV. DE CARNES Y LACTEOS
9.	MOLIENDA DE TRIGO Y DE NIXTAMAL, PANADERIA Y PASTERIA
10.	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
11.	ELABORACION DE BEBIDAS
12.	PRODUCTOS DE TABACO
13.	TEXTILES DE FIBRAS BLANDAS
14.	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES
15.	CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR
16.	INDUSTRIAS DE LA MADERA Y DEL CORCHO
17.	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL
18.	IMPRESA, EDITORIAL E INDUSTRIAS CONEXAS
19.	INDUSTRIAS DEL CUERO Y PRODUCTOS DEL CUERO
20.	FABRICACION Y REPARACION DE PRODUCTOS DE HULE
21.	PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS, ORGANICOS E INORGANICOS
22.	FIBRAS SINTETICAS, RESINAS, MATERIALES PLASTICOS
23.	FABRICACION DE ABONOS, FERTILIZANTES E INSECTICIDAS
24.	PRODUCCION DE JABONES Y DETERGENTES
25.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS MEDICINALES
26.	PERFUMES, COSMETICOS Y OTROS ARTICULOS DE TOCADOR
27.	OTRAS INDUSTRIAS QUIMICAS
28.	FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS
29.	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS
30.	FABRICACION Y REPARACION DE PRODUCTOS METALICOS
31.	CONSTRUCCION Y REPARACION DE MAQUINARIA
32.	MAQUINARIA, APARATOS, ACCESORIOS Y ARTICULOS ELECTRICOS
33.	CONSTRUCCION Y REPARACION DE EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE
34.	CONSTRUCCION DE VEHICULOS AUTOMOVILES
35.	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DIVERSAS
36.	CONSTRUCCION E INSTALACIONES
37.	ELECTRICIDAD
38.	CINEMATOGRAFIA Y OTROS SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO
39.	TRANSPORTE
40.	COMUNICACIONES
41.	COMERCIO
42.	ALQUILERES DE INMUEBLES
43.	PREPARACION DE ALIMENTOS Y ALOJAMIENTO
44.	SERVICIOS DE CREDITO, SEGUROS Y FINANZAS
45.	OTROS SERVICIOS
46.	GOBIERNO GENERAL
47.	AJUSTE POR SERVICIOS BANCARIOS

NOTA: SE TRATA DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES QUE SE SIGUIO EN MEXICO HASTA LA REVISION DE 1978 1980.

CUADRO 55
NIVEL DE OCUPACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(1950-1975)

INDUSTRIA/ SUBSECTOR	NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS				ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OCUPACION			
	1950	1965	1970	1975	1950	1965	1970	1975
0	6,351	20,916	30,563	31,006	1.01	1.50	1.90	1.77
9	46,175	111,521	130,696	136,577	10.40	8.43	8.11	7.77
10	50,627	141,536	150,000	167,035	9.29	10.07	9.00	9.22
11	30,641	55,105	77,126	82,913	4.05	4.10	4.76	4.72
12	4,641	9,093	12,965	8,003	0.74	0.69	0.60	0.46
13	95,507	119,043	102,342	104,250	15.13	9.07	6.35	5.93
14	37,250	45,920	40,001	55,656	5.90	3.40	2.90	1.97
15	54,075	113,273	137,052	144,074	8.69	8.50	8.35	8.20
16	41,952	63,955	77,547	70,761	6.65	6.04	6.01	6.05
17	6,400	30,006	40,722	41,417	1.01	2.34	2.53	2.36
18	19,059	49,654	59,219	53,410	3.15	3.76	3.67	3.04
19	8,325	10,407	12,170	11,616	1.32	0.79	0.76	0.66
INDUSTRIA								
INDUSTRIAL (0-19)	430,600	774,077	807,299	807,290	60.21	50.61	55.04	50.50
20	5,623	10,231	23,910	20,705	0.69	1.30	1.40	1.10
21	2,400	7,091	7,139	10,995	0.39	0.54	0.44	0.63
22	2,161	8,252	13,036	24,690	0.34	0.62	0.81	1.41
23	1,054	6,902	9,991	11,110	0.17	0.53	0.59	0.63
24	5,004	7,109	8,530	9,933	0.60	0.54	0.53	0.57
25	10,056	29,907	34,000	40,300	1.59	2.77	2.16	2.29
26	1,697	6,700	11,953	12,566	0.27	0.51	0.74	0.72
27	12,249	44,434	69,676	60,120	1.94	3.36	4.32	3.00
28	34,524	76,107	95,003	105,995	5.47	9.91	9.92	9.00
29	49,061	51,255	73,522	82,026	7.77	3.00	4.56	4.67
30	26,011	105,263	125,535	133,507	4.29	7.97	7.79	7.60
31	11,706	36,424	51,510	63,960	1.85	2.76	3.20	4.70
32	10,905	70,009	96,661	117,223	1.74	5.97	6.00	6.67
33	2,049	7,370	12,300	16,991	0.40	0.57	0.70	0.97
34	14,763	35,076	61,063	60,000	2.34	2.66	3.01	5.30
35	9,622	25,202	29,425	36,063	1.52	1.91	1.83	2.05
INDUSTRIA								
INDUSTRIAL (20-35)	200,715	546,604	724,750	804,002	24.79	61.29	44.96	40.50
TOTAL	631,325	1,320,681	1,612,049	1,757,100	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE:

ANUARIO DE ESTADISTICAS BASICAS, INFORMACION COMERCIAL, 1980 (1950)

VIII CENSO INDUSTRIAL, 1964 (1965)

II CENSO INDUSTRIAL, 1971 (1970)

I CENSO INDUSTRIAL, 1976 (1975)

Los rangos son las mismas que las del cuadro 54.

CUADRO 56

INDICE DEL NIVEL DE OCUPACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(1930 - 1975)

SECTOR	BASE 1930 = 100				BASE 1975 = 100			
	1930	1945	1970	1975	1930	1945	1970	1975
0	100.0	329.3	401.2	409.5	20.4	67.3	90.3	100.0
9	100.0	140.2	197.5	206.4	40.5	81.5	95.7	100.0
10	100.0	244.0	269.5	276.4	36.2	80.6	97.5	100.0
11	100.0	100.1	251.7	270.6	37.0	66.6	93.0	100.0
12	100.0	195.9	279.4	172.4	30.0	115.6	162.0	100.0
13	100.0	125.5	107.2	109.2	91.6	115.0	90.2	100.0
14	100.0	123.3	129.1	90.3	110.7	136.5	142.9	100.0
15	100.0	206.4	251.2	262.5	30.1	70.6	95.7	100.0
16	100.0	152.4	104.0	106.5	53.6	81.7	99.1	100.0
17	100.0	402.6	636.3	647.1	15.5	74.6	90.3	100.0
18	100.0	230.0	270.2	260.9	37.2	93.0	110.9	100.0
19	100.0	126.0	146.3	139.5	71.7	90.3	104.0	100.0
INDUSTRIA								
INDUSTRIAL (0-19)	100.0	179.0	206.1	206.1	40.5	87.2	100.0	100.0
20	100.0	324.2	425.4	360.2	77.2	80.1	115.5	100.0
21	100.0	205.9	207.9	443.3	22.6	64.5	64.9	100.0
22	100.0	301.9	603.2	1,142.9	8.7	33.4	52.0	100.0
23	100.0	644.1	075.6	1,024.9	9.0	62.0	80.4	100.0
24	100.0	140.9	109.1	196.9	30.0	71.6	85.9	100.0
25	100.0	270.2	346.9	400.0	25.0	76.4	96.6	100.0
26	100.0	399.0	704.4	740.5	13.5	54.0	95.1	100.0
27	100.0	362.0	360.0	206.4	10.0	65.2	102.2	100.0
28	100.0	226.2	276.3	299.0	33.4	75.5	92.2	100.0
29	100.0	104.5	149.9	167.2	29.0	62.5	89.6	100.0
30	100.0	392.4	660.3	990.1	20.1	70.0	94.0	100.0
31	100.0	311.2	640.1	717.2	13.9	43.4	61.4	100.0
32	100.0	717.4	079.9	1,007.1	9.4	67.2	82.5	100.0
33	100.0	266.0	041.6	296.4	16.0	44.6	70.0	100.0
34	100.0	237.6	016.3	664.1	15.1	35.0	62.7	100.0
35	100.0	262.0	300.0	374.0	26.7	70.1	81.6	100.0
INDUSTRIA								
POBERRA (20-35)	100.0	272.3	361.1	433.4	23.1	62.0	83.3	100.0
TOTAL	100.0	209.2	225.3	270.3	35.9	75.2	91.7	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 55

LAS DIVISIONES Y LAS RAMAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUA-
DRO 54.

CUADRO 57

TASA ANUAL MEDIA DE CRECIMIENTO DEL NIVEL DE OCUPIACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(POR LOS PERIODOS)

CÓDIGO/ SUBSECTOR	POR PERIODO ESPECIFICADO					
	1950-1960	1950-1970	1950-1975	1965-1970	1965-1975	1970-1975
8	0.3	0.2	6.6	7.9	4.0	0.3
9	3.5	3.5	2.9	3.3	2.1	0.9
10	6.2	5.1	4.7	1.9	1.2	0.5
11	0.0	4.7	4.1	6.9	4.2	1.5
12	4.6	5.3	2.2	7.4	(1.3)	(9.2)
13	1.5	0.3	0.4	(5.1)	(1.4)	0.4
14	1.4	1.3	(0.4)	0.9	(3.1)	(6.9)
15	5.0	4.7	3.9	4.0	2.4	0.9
16	2.9	3.1	2.5	3.9	2.0	0.2
17	11.1	9.7	7.0	5.7	1.0	0.3
18	6.3	5.6	4.0	3.6	0.7	(2.0)
19	1.6	1.9	1.3	3.0	1.0	(0.9)
INDUSTRIA TRADICIONAL (0-19)	4.0	3.7	2.9	2.0	1.4	(1.0)
20	0.2	7.5	5.4	5.6	1.3	(2.0)
21	7.3	5.4	6.1	0.1	4.5	9.0
22	9.3	9.4	10.2	9.6	11.6	15.6
23	13.2	11.5	9.0	6.3	4.0	3.2
24	2.3	2.7	2.7	3.7	3.4	3.1
25	7.6	6.4	5.7	3.1	3.0	2.9
26	9.7	10.3	0.3	12.0	6.4	1.0
27	9.0	9.1	7.1	9.4	4.4	(0.4)
28	5.6	5.2	4.3	4.1	2.9	1.6
29	0.3	2.0	2.1	7.5	4.0	2.2
30	9.5	0.0	6.6	3.6	2.4	1.2
31	7.9	7.7	0.2	7.2	0.7	10.3
32	14.0	11.5	9.9	4.2	4.1	3.9
33	6.7	7.7	7.4	10.7	0.4	6.2
34	5.9	7.4	7.9	11.9	10.0	9.0
35	6.7	5.7	5.4	3.1	3.6	4.2
INDUSTRIA MODERNA (20-35)	6.9	6.6	6.0	5.0	4.0	3.7
TOTAL	5.0	4.0	4.2	4.1	2.9	1.7

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 55

Las ramas con las mismas que las del cuadro 54.

CUADRO 5.6
 PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA
 1950 - 1977

SECTOR	MILLONES DE PESOS DE 1960						ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO					
	1950	1955	1960	1965	1970	1977	1950	1955	1960	1965	1970	1977
1	10,176	13,897	14,700	19,921	21,140	28,040	11.70	11.40	8.63	9.35	7.12	5.89
2	8,832	6,857	7,966	9,000	11,040	14,642	8.64	5.51	5.29	4.24	3.99	1.38
3	992	759	687	935	1,144	1,439	1.14	0.67	0.39	0.45	0.39	0.25
4	242	285	331	536	390	527	0.28	0.22	0.22	0.16	0.12	0.13
5	1,627	1,511	1,537	1,347	1,426	1,639	1.87	1.32	1.02	0.63	0.60	0.60
6	212	434	769	1,002	1,433	1,865	0.24	0.30	0.51	0.51	0.40	0.46
7	2,104	2,670	3,120	6,815	12,675	23,790	2.42	2.36	3.41	3.77	4.27	5.67
SECTOR												
PRIMARIO (1-7)	19,305	24,770	31,404	60,666	58,664	64,750	22.29	21.73	28.86	19.15	14.00	15.49
8	595	761	1,149	1,582	2,174	3,042	0.60	0.67	0.76	0.71	0.73	0.74
9	2,189	2,711	3,027	3,641	4,937	5,760	2.32	2.38	2.81	1.71	1.66	1.41
10	1,424	1,513	1,411	1,205	1,267	1,487	1.64	1.30	1.52	2.62	2.49	2.32
11	1,057	1,510	1,872	2,473	3,770	5,025	1.22	1.33	1.24	1.26	1.27	1.23
12	570	615	761	993	1,176	1,487	0.66	0.54	0.69	0.47	0.46	0.39
13	1,536	1,705	2,067	2,744	4,787	7,041	1.71	1.49	1.57	1.39	1.61	1.72
14	474	640	604	731	591	524	0.49	0.40	0.43	0.34	0.28	0.13
15	1,823	2,094	2,341	3,513	5,359	7,479	2.10	1.84	1.36	1.65	1.81	1.81
16	636	536	696	1,297	1,520	2,090	0.73	0.47	0.60	0.61	0.51	0.51
17	720	741	739	1,250	2,101	3,023	0.81	0.65	0.69	0.66	0.71	0.74
18	305	472	712	1,000	1,409	1,965	0.44	0.41	0.47	0.51	0.50	0.46
19	610	581	572	680	660	745	0.62	0.51	0.25	0.23	0.22	0.18
INDUSTRIA												
TRADICIONAL (1-19)	11,774	14,910	18,481	25,762	36,151	47,752	13.54	13.00	17.23	12.14	12.19	11.66
20	223	292	380	614	1,171	1,794	0.26	0.26	0.39	0.30	0.39	0.44
21	144	229	373	625	1,283	1,894	0.17	0.20	0.25	0.31	0.43	0.46
22	81	157	260	572	1,421	2,441	0.09	0.14	0.10	0.27	0.40	0.64
23	19	83	160	346	663	687	0.02	0.07	0.12	0.16	0.16	0.15
24	160	280	293	485	619	1,063	0.19	0.16	0.19	0.19	0.21	0.26
25	371	523	791	1,251	2,000	2,681	0.37	0.46	0.52	0.39	0.67	0.65
26	120	263	427	660	1,242	1,621	0.18	0.23	0.28	0.31	0.47	0.40
27	134	214	333	571	929	1,264	0.15	0.19	0.22	0.27	0.31	0.31
28	365	791	1,182	1,777	2,964	5,261	0.45	0.69	0.79	0.81	1.00	1.20
29	665	960	1,706	2,999	4,636	7,729	0.76	0.82	1.19	1.39	1.56	1.77
30	447	718	1,019	1,696	2,666	3,870	0.51	0.67	0.60	0.80	0.89	0.75
31	773	347	520	1,449	2,790	3,130	0.81	0.30	0.57	0.60	0.66	0.32
32	362	696	896	2,374	3,685	5,700	0.42	0.60	0.60	1.12	1.22	1.39
33	162	331	357	830	1,235	2,021	0.19	0.29	0.37	0.37	0.49	0.50
34	245	394	624	1,485	3,394	5,853	0.28	0.35	0.41	0.76	1.14	1.23
35	326	432	624	1,067	1,531	1,929	0.37	0.30	0.41	0.58	0.52	0.48
INDUSTRIA												
MODERNA (20-35)	4,790	6,305	10,491	18,979	31,529	46,843	4.73	5.70	6.97	9.94	10.63	11.73
SECTOR												
SEMIINDUSTRIAL (16-35)	16,064	19,932	28,072	44,761	67,600	95,705	18.47	18.70	19.20	21.08	22.82	23.39
SUBSIDIO (1-15)	35,649	44,381	50,794	85,477	117,749	160,075	40.76	40.51	40.86	40.24	39.70	39.88
SECTOR												
SERVICIOS (36-47)	51,524	67,840	90,215	126,897	170,051	249,645	59.24	59.49	59.94	59.76	60.30	60.92
TOTAL	86,973	114,899	150,511	232,320	276,680	407,500	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: BANCO DE MEXICO, CUENTAS NACIONALES Y AGRUPADO DE EMPRESAS, COMERCIO EXTERNO Y POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1950-1967, PRODUCTO INTERNO BRUTO Y GASTOS CORRIENTES, 1960-1977.
 LAS FIGURAS SON LAS MILES DE LAS DEL CUADRO 5.4.

CUADRO 59
 ÍNDICE DE VALORES DEL PRODUCTO INTERIO BRUTO, POR SECTOR
 (1958 = 100)

SECTOR	BASE 1958 = 100.0						BASE 1977 = 100.0					
	1958	1959	1960	1965	1970	1977	1958	1959	1960	1965	1970	1977
1	100.0	120.7	145.3	195.0	207.7	204.8	68.8	62.8	71.8	95.6	101.4	100.0
2	100.0	108.7	197.6	223.0	292.0	363.1	77.3	41.4	50.4	61.3	66.9	100.0
3	100.0	76.3	88.9	96.3	115.0	140.1	68.9	52.7	61.3	66.4	75.8	100.0
4	100.0	105.4	137.2	139.7	166.5	217.0	85.9	88.4	63.8	64.1	75.5	100.0
5	100.0	92.9	94.3	87.8	87.4	100.7	99.3	97.2	95.4	82.2	87.6	100.0
6	100.0	204.7	362.7	548.4	675.9	879.7	11.4	23.3	41.7	58.8	76.8	100.0
7	100.0	126.9	243.7	389.9	682.4	1,187.3	9.8	11.5	22.8	34.4	54.4	100.0
SECTOR PRIMARIO (1-7)	100.0	127.8	162.8	209.8	258.3	331.4	38.7	38.6	48.9	63.3	77.9	100.0
8	100.0	127.9	196.5	252.4	365.4	511.3	19.6	25.8	38.4	49.4	71.3	100.0
9	100.0	123.8	138.3	166.3	225.5	263.1	38.8	47.1	52.4	63.2	85.7	100.0
10	100.0	198.3	266.7	389.8	516.9	664.3	15.1	28.8	48.1	58.6	77.8	100.0
11	100.0	143.6	177.1	252.9	356.7	475.4	21.8	38.2	37.3	53.2	75.8	100.0
12	100.0	107.9	138.8	174.2	241.4	301.9	25.3	38.3	46.1	61.8	85.6	100.0
13	100.0	111.8	134.6	191.7	311.7	428.4	21.8	24.2	29.4	41.8	68.8	100.0
14	100.0	108.5	158.2	172.4	139.4	123.6	88.9	87.8	124.8	124.5	112.8	100.0
15	100.0	115.1	128.4	192.6	294.8	407.5	24.5	28.3	31.5	47.3	72.1	100.0
16	100.0	84.3	148.9	283.9	239.8	329.9	38.3	25.5	42.1	61.8	72.4	100.0
17	100.0	102.9	102.4	108.6	291.8	419.9	23.8	24.5	24.4	44.9	69.5	100.0
18	100.0	122.6	184.9	282.6	386.8	518.4	19.6	24.8	36.2	58.4	75.8	100.0
19	100.0	101.7	98.7	118.8	161.8	181.7	55.8	78.8	99.9	65.8	88.6	100.0
SECTOR INDUSTRIAL (8-19)	100.0	126.7	156.3	219.8	387.8	485.6	24.7	31.2	38.5	54.8	75.7	100.0
20	100.0	138.9	263.7	365.8	525.1	884.5	12.4	16.3	32.8	45.4	65.3	100.0
21	100.0	159.8	259.8	456.9	891.8	1,315.3	7.4	12.1	19.7	34.6	67.7	100.0
22	100.0	193.8	338.9	786.2	1,756.3	4,788.1	2.4	4.6	7.8	16.6	41.3	100.0
23	100.0	436.8	957.8	1,821.1	2,436.8	3,194.7	3.1	13.7	38.8	57.8	76.3	100.0
24	100.0	127.8	178.4	241.1	368.5	632.7	15.8	19.6	27.6	38.1	58.2	100.0
25	100.0	162.9	243.3	389.7	623.1	832.2	12.8	19.5	29.1	46.7	74.6	100.0
26	100.0	169.7	275.5	425.8	881.3	1,888.8	9.6	16.2	26.3	48.7	76.6	100.0
27	100.0	159.7	248.5	426.1	693.3	943.3	18.6	16.9	26.3	45.7	73.5	100.0
28	100.0	148.8	289.2	388.7	524.6	931.2	18.7	15.8	22.5	32.8	56.3	100.0
29	100.0	141.4	268.6	443.5	697.1	1,088.6	9.2	13.8	20.7	38.7	64.8	100.0
30	100.0	178.8	238.6	374.4	591.9	888.6	14.5	24.7	33.1	58.1	86.8	100.0
31	100.0	125.6	204.4	538.8	875.5	1,222.7	8.2	10.3	16.7	43.4	71.6	100.0
32	100.0	138.6	247.5	655.8	995.9	1,576.8	6.3	9.5	15.7	41.6	63.2	100.0
33	100.0	204.3	343.8	517.3	762.3	1,266.7	7.9	16.1	27.1	48.8	68.2	100.0
34	100.0	168.8	296.7	638.1	1,388.3	2,884.3	4.9	7.8	12.4	31.9	67.6	100.0
35	100.0	132.3	191.4	327.3	649.6	688.9	16.6	22.1	31.9	56.5	78.2	100.0
SECTOR SERVICIOS (20-35)	100.0	151.6	204.5	447.4	738.9	1,119.7	8.9	13.5	21.8	39.5	65.6	100.0
SECTOR CONSTRUCCIÓN (36-38)	100.0	133.4	179.9	278.6	421.3	596.3	16.8	22.4	38.2	66.7	78.7	100.0
SECTOR COMERCIO (11-35)	100.0	138.3	188.1	241.8	332.7	481.8	22.2	28.9	37.7	51.4	73.6	100.0
SECTOR SERVICIOS (36-47)	100.0	131.7	175.1	246.3	347.1	484.2	28.7	27.2	36.2	58.9	71.7	100.0
T O T A L	100.0	131.1	175.1	244.1	341.8	478.8	21.2	27.9	36.8	51.8	72.4	100.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 58
 LAS BASES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 54

CUADRO 60
 TABLA ANUA MEDIA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR ANOS
 (POR CIENTO PERIODO)

SECTOR	POR PERIODO ACUMULADO					POR PERIODO SELECCIONADO				
	1959-60	1960-61	1961-62	1962-70	1963-77	1963-70	1963-77	1965-70	1965-77	1970-77
1	5.17	3.01	6.30	3.72	2.69	3.64	2.04	1.19	0.30	(0.20)
2	0.40	7.00	5.51	5.54	6.09	4.05	3.65	5.63	6.13	3.87
3	(3.21)	(1.37)	(0.20)	0.74	1.39	2.40	2.92	3.77	3.00	3.27
4	1.02	5.21	7.25	7.52	7.49	1.83	2.74	3.32	3.77	4.09
5	(1.47)	(0.37)	(1.25)	(0.60)	0.83	(0.75)	0.30	1.15	1.65	2.01
6	15.41	13.75	11.40	10.63	0.79	6.42	5.35	5.70	4.64	3.04
7	4.00	9.32	9.33	9.29	9.31	9.47	9.31	9.40	9.30	9.09
SECTOR										
AGRICULTURA (1-7)	3.03	4.94	5.06	4.06	4.54	4.70	4.30	4.25	3.09	3.63
8	5.04	6.99	6.37	6.69	6.23	6.40	5.79	7.40	6.06	4.92
9	4.37	3.29	3.40	4.15	3.65	5.01	3.06	6.20	3.90	2.23
10	13.73	10.71	9.40	0.56	7.77	6.04	5.92	5.05	4.36	3.65
11	7.51	5.40	6.30	6.56	5.94	7.25	5.90	7.12	5.40	4.19
12	1.53	2.46	3.77	4.51	3.91	6.30	4.66	6.74	6.09	2.29
13	2.11	5.01	4.43	5.05	5.00	0.76	7.40	10.71	7.54	5.67
14	1.64	4.43	3.70	1.67	0.79	(1.01)	(1.20)	(4.16)	(2.74)	(1.70)
15	2.06	2.55	4.47	5.54	5.34	0.63	7.03	0.02	6.44	4.70
16	(1.50)	3.49	4.07	4.45	4.52	9.03	5.13	3.22	4.09	4.71
17	0.50	0.26	4.32	5.30	5.46	11.01	0.64	9.12	6.90	5.34
18	4.16	6.34	7.17	7.00	6.22	7.66	6.15	6.40	5.05	4.04
19	7.72	(0.92)	1.11	2.41	2.49	5.70	3.17	6.10	3.66	1.75
INDUSTRIA										
INDUSTRIA (10-19)	4.05	4.37	5.36	5.77	5.32	6.99	5.77	6.99	5.27	4.06
20	5.54	10.10	9.02	0.65	0.03	7.13	4.70	7.54	6.01	6.20
21	9.72	9.39	10.63	11.26	10.01	13.15	10.03	14.39	9.25	5.72
22	14.15	12.71	13.92	15.40	16.70	10.15	16.20	19.96	16.13	13.47
23	14.30	20.25	21.34	17.31	13.69	9.79	7.34	6.00	4.00	3.94
24	4.26	5.72	4.04	6.74	7.07	7.77	7.00	0.05	0.37	0.03
25	10.26	9.30	9.49	9.20	0.10	9.06	7.52	9.04	6.26	4.20
26	11.13	10.66	10.14	10.97	9.00	11.27	0.14	13.46	7.70	3.00
27	9.02	9.53	10.15	10.17	0.67	10.00	0.46	10.22	6.25	6.20
28	6.96	7.66	7.73	6.64	0.61	9.63	9.10	11.51	9.73	0.54
29	7.17	10.10	10.44	10.20	9.23	10.01	0.50	9.47	7.77	6.57
30	11.20	0.99	9.30	9.30	7.41	10.01	6.72	9.20	5.09	2.10
31	4.67	7.41	11.77	11.46	9.72	15.66	11.10	10.53	7.20	4.09
32	0.53	9.49	13.36	12.10	10.75	14.94	11.51	0.71	7.20	6.79
33	15.26	15.16	11.20	10.69	9.06	0.79	7.99	0.06	7.75	7.52
34	9.97	9.00	13.23	14.00	11.00	10.40	13.07	16.16	9.99	5.79
35	5.79	6.71	0.23	0.04	6.07	9.39	6.96	7.49	3.19	3.20
INDUSTRIA										
INDUSTRIA (20-35)	6.60	9.25	10.42	10.49	9.36	11.63	9.36	10.60	8.40	6.20
SECTOR										
SECTOR (10-35)	5.93	6.05	7.07	7.46	6.04	8.09	7.30	6.62	6.54	5.09
36	5.44	5.46	6.04	6.19	5.74	6.92	5.91	6.63	5.37	4.40
SECTOR										
SERVICIOS (36-47)	5.66	5.76	6.19	6.42	6.02	7.00	6.17	7.11	5.79	4.07
TOTAL	5.57	5.64	6.13	6.33	5.91	7.02	6.06	6.91	5.63	4.72

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 58
 LAS FIGURAS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 54.
 LAS CIFRAS ENTRE PARENTESIS SON TENDENCIAS NEGATIVAS.

CUADRO 61
LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA DE LAS FRACCIONES LIBERADAS POR NIVELES ARANCELARIOS
(NÚMERO DE FRACCIONES)

NIVELES ARANCELARIOS	1986										
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Dic	1988	31-Enero
FRACCIONES LIBERADAS	0	0	2,644	7,252	7,568	8,316	8,187	11,608	11,529	11,595	
Ex.	0	0	21	143	191	1,372	1,332	2,085	214	218	
5	0	0	113	253	0	2,519	2,511	2,563	74	80	
10	0	0	2,558	3,017	3,327	814	856	1,453	5,798	5,740	
15	0	0	0	1	0	2,257	2,163	3,237	3,242	3,247	
17.5	0	0	0	0	31	0	0	0	0	0	
20	0	0	11	104	24	1,354	1,325	2,270	2,291	2,310	
22.5	0	0	0	0	1,212	0	0	0	0	0	
25	0	0	105	1,063	103	0	0	0	0	0	
27.5	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	
30	0	0	0	51	6	0	0	0	0	0	
37	0	0	0	0	1,878	0	0	0	0	0	
40	0	0	31	1,848	8	0	0	0	0	0	
45	0	0	0	0	776	0	0	0	0	0	
50	0	0	5	714	0	0	0	0	0	0	
100	0	0	0	58	0	0	0	0	0	0	
PARTICIP. RESPECTO A LAS FRACC. LIBERADAS	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Ex.	0.0	0.0	0.7	2.0	2.5	14.4	16.3	18.0	1.9	1.9	
5	0.0	0.0	4.0	3.5	0.0	31.0	30.7	22.1	0.6	0.7	
10	0.0	0.0	89.9	41.6	44.0	10.0	10.5	12.5	49.5	49.5	
15	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	27.8	26.4	27.9	28.1	28.0	
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
20	0.0	0.0	0.4	1.4	0.3	16.7	16.2	19.6	19.9	19.9	
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	16.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
25	0.0	0.0	3.7	14.7	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
30	0.0	0.0	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
37	0.0	0.0	0.0	0.0	24.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
40	0.0	0.0	1.1	25.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
45	0.0	0.0	0.0	0.0	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
50	0.0	0.0	0.2	9.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
100	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

FUENTE: D. S. P. C. E. - Subsecretaría de Comercio Exterior. - SECOFI.

117

CUADRO 62
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
VALORES DE IMPORTACION DE LAS FRACCIONES LIBERADAS POR NIVELES ARANCELARIOS
(MILLONES DE DOLARES)

NIVELES ARANCELARIOS	1982	1983	1984	1985	1986	1988			1989 1/	1990 1/ 21-Enero
						Ene-Jun	Jul-Dic	1989 1/		
FRACCIONES LIBERADAS	0.0	0.0	1,063.6	1,063.7	6,624.7	6,635.3	4,673.8	6,500.3	4,306.2	4,390.9
Es.	0.0	0.0	117.3	1,269.7	1,301.2	2,627.2	1,950.9	2,966.6	1,666.5	1,696.2
5	0.0	0.0	206.4	803.1	0.0	1,429.6	816.9	666.1	141.9	159.6
10	0.0	0.0	1,286.8	2,605.8	2,917.1	706.9	667.2	786.6	3,928.3	3,936.1
15	0.0	0.0	4.6	5.3	5.5	1,436.2	967.5	1,942.1	1,952.2	1,952.2
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	18.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	0.0	0.0	6.5	121.1	6.6	637.4	631.7	1,081.7	1,041.2	1,045.9
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1,203.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	0.0	0.0	32.5	1,254.6	120.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	25.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	0.0	0.0	0.0	120.0	18.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	943.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	0.0	0.0	8.1	1,106.9	4.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	265.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	0.0	0.0	4.2	288.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	0.0	0.0	0.0	14.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
IPARTICIP. RESPECTO A VALOR DE IMP. DE LAS FRACCIONES LIBERADAS	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Es.	0.0	0.0	7.1	16.6	19.1	38.4	48.0	45.2	17.7	16.1
5	0.0	0.0	12.5	10.5	0.0	20.9	16.8	10.2	1.5	1.7
10	0.0	0.0	77.3	25.0	42.7	10.3	10.0	12.0	42.2	41.9
15	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	21.0	20.3	16.2	21.0	20.4
17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	0.0	0.0	0.4	1.6	0.1	9.3	13.0	16.5	17.6	17.5
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	0.0	0.0	2.0	16.4	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	0.0	0.0	0.0	1.6	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	13.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	0.0	0.0	0.5	14.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	0.0	0.0	0.3	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

1/ El valor corresponde al periodo enero-agosto de 1989

FUENTE: B.S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-NECDFI.

CLADRO 63
LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES
VALORES DE IMPORTACION DE LAS FRACCIONES CONTROLADAS POR NIVELES ARANCELARIOS
(MILLONES DE DOLARES)

	1982	1983	1984	1985	1986	1988		1989 1/	1990 1/	
						Ene-Jun	Jul-Dic			
VALOR DE IMPORTACION										
FRACCIONES CONTROLADAS	14,437.0	7,630.3	8,383.0	4,139.8	2,631.5	2,507.8	1,379.1	1,767.4	2,371.8	2,285.2
Ex.	3,075.1	3,174.2	3,458.1	2,411.8	1,703.3	2,209.7	1,209.6	1,946.1	1,561.6	1,508.0
2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	1,458.1	793.6	902.9	645.8	0.0	58.0	28.8	25.9	37.2	20.0
10	5,212.8	2,853.7	2,729.5	562.8	639.5	116.7	72.8	47.4	42.7	100.0
15	258.1	8.1	0.0	0.0	0.0	18.0	16.9	36.2	8.5	8.5
20	1,781.2	206.0	247.2	11.1	0.0	105.4	58.0	89.8	136.3	129.7
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	143.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	375.4	290.0	346.8	289.8	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	433.1	7.6	14.4	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	26.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	10.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	462.0	190.8	205.8	17.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	129.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	534.2	22.9	65.8	79.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	115.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	173.2	30.5	15.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	14.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	478.4	61.0	78.8	82.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO AL										
VALOR DE IMP. DE LAS										
FRACC. CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ex.	21.3	41.6	41.3	58.3	64.7	88.1	87.2	87.5	65.8	65.9
2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	10.1	10.4	10.8	16.6	0.0	2.3	2.1	1.5	1.6	0.0
10	36.8	37.4	34.9	14.1	24.3	4.7	5.3	3.9	26.5	27.2
15	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	1.2	2.0	0.4	0.4
20	12.2	2.7	2.9	0.3	0.0	4.2	4.2	5.1	5.7	5.7
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	5.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	2.6	3.8	5.5	8.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	3.0	0.1	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	3.2	2.5	2.5	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	3.7	0.3	0.8	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	1.2	0.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	3.3	0.8	0.9	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

1/ El valor corresponde al periodo enero-agosto de 1989

FUENTE: D.S.P.C.E.-Subsecretaría de Comercio Exterior.-BECOFI.

CUADRO 64
LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES
ESTRUCTURA DE LAS FRACCIONES CONTROLADAS POR NIVELES ARANCELARIOS
(NUMERO DE FRACCIONES)

NIVELES ARANCELARIOS	1988									
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Enr-Jun	Jul-Dic	1987	31-Enero
CONTROLADAS	8,006	8,023	5,219	639	636	329	285	324	309	242
Ex.	296	339	236	65	99	126	117	114	24	30
2	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	526	618	797	80	0	81	80	82	10	4
10	2,732	3,512	1,396	165	165	9	10	17	146	122
15	566	73	0	0	0	13	13	14	12	7
20	765	534	459	6	0	100	65	97	89	70
22.5	0	0	0	0	56	0	0	0	0	0
25	205	767	780	117	1	0	0	0	0	0
30	437	43	51	1	18	0	0	0	0	0
35	119	24	0	0	0	0	0	0	0	0
37	0	0	0	0	17	0	0	0	0	0
40	537	1,100	1,030	35	1	0	0	0	0	0
45	0	0	0	0	259	0	0	0	0	0
50	773	322	453	255	0	0	0	0	0	0
60	304	27	0	0	0	0	0	0	0	0
70	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
75	228	266	183	0	0	0	0	0	0	0
80	59	0	0	0	0	0	0	0	0	0
100	363	378	339	93	0	0	0	0	0	0
IPART. RESPEC.										
CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ex.	3.7	4.2	4.5	10.1	15.5	38.3	41.1	35.2	11.0	12.3
2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	6.6	7.7	5.6	9.5	0.0	24.6	26.1	25.3	3.2	1.6
10	34.1	43.8	26.7	19.7	29.0	2.7	3.5	5.2	53.1	54.3
15	7.2	0.9	0.0	0.0	0.0	4.0	4.6	4.3	3.9	2.9
20	9.6	6.7	8.6	1.0	0.0	30.4	22.6	29.9	28.6	28.6
22.5	0.0	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	2.6	9.8	14.9	13.9	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
30	5.5	0.5	1.0	0.1	2.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	1.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
37	0.0	0.0	0.0	0.0	2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	6.7	13.7	19.7	4.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45	0.0	0.0	0.0	0.0	40.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	9.7	4.0	6.7	30.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
60	4.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
70	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
75	2.6	3.3	3.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
80	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	4.5	4.7	6.5	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: D. G. P. C. E. - BECOFI.

CUADRO 65
SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO*
C73 RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

0000	SECCION 01 AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA
1	AGRICULTURA
2	AGRICULTURA
3	SILVICULTURA
4	CAZA Y PESCA
10000	SECCION 21 MINERIA
5	EXTRACCION Y BENEFICIO DE CARBON Y ANTRACIT Y FABRICACION DE SUS DERIVADOS
6	EXTRACCION DE SALES DE PLOMO Y ORO NATURAL
7	EXTRACCION Y BENEFICIO DE MINERALES DE HIERRO
8	EXTRACCION, BENEFICIO, FUNDICION Y REFINACION DE MINERALES METALICOS NO FERROSOS
9	EXTRACCION DE CANTAS Y EXTRACCION DE PIRITA, SIFERA Y PIRITA
10	EXTRACCION Y BENEFICIO DE OTROS MINERALES NO METALICOS
20000	SECCION 22 INDUSTRIA MANUFACTURERA
11	CIVILIAN I PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
12	ALIMENTOS Y LACTEOS
13	PREPARACION DE FRUTOS Y LEGUMBRES
14	MOULINERIA DE CEREALES
15	MOULINERIA DE ALFARFA
16	BENEFICIO Y MOLIENDA DE CAFE
17	AZUCAR
18	ACEITES Y GRASAS VEGETALES
19	ALIMENTOS PARA ANIMALES
20	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
21	BEBIDAS ALCOHOLICAS
22	CEPESYER Y MATA
23	REFRESCOS Y BEBIDAS GASEOSAS
24	TABACO
25	SECCION 23 TEXTILES, PUNZON DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO
26	TEJIDOS DE FIBRA DE LANA
27	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS
28	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES
29	PELADAS DE VESTIR
30	CUERO Y CALZADO
31	SECCION 24 INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
32	ANIMACION INDUSTRIAL - TABLEROS
33	OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y DE CARBONO
40000	SECCION 30 PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES
34	PAPEL Y CARBON
35	IMPRESION - EDITORIALES
36	SECCION 31 PRODUCTOS DE HIERRO Y DERIVADOS
37	PIERRO Y DERIVADOS
38	INDUSTRIA BASICA
39	INDUSTRIA BASICA
40	MINEROS Y FERTILIZANTES
41	MAQUINAS SIMTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES
42	PRODUCTOS FARMACUTICOS
43	LABORES, DETERGENTES Y COSMETICOS
44	OTROS PRODUCTOS QUIMICOS
45	PRODUCTOS DE HULE
46	ARTICULOS DE PLASTICO
47	SECCION 40 PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS, EXCEPTUANDO DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON
48	VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO
49	CEMENTO
50	PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
51	SECCION 41 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS
52	INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO
53	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS
54	INDUSTRIAS DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO
55	MAQUINAS METALICAS
56	PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES
57	OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA
58	MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO
59	MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICOS
60	APARATOS ELECTRODOMESTICOS
61	EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS
62	EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS
63	AUTOMOVILES
64	COMBUSTIBLES, MOTORES, PARTES Y ACCESORIOS PARA AUTOMOVILES
65	EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE
66	SECCION 42 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
67	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
70000	SECCION 43 CONSTRUCCION
68	CONSTRUCCION
80000	SECCION 44 ELECTRICIDAD, GAS, Y AGUA
69	ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA
90000	SECCION 51 COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES
70	COMERCIO
71	RESTAURANTES Y HOTELES
95000	SECCION 73 TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES
72	TRANSPORTE
73	COMUNICACIONES
99000	SECCION 81 SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BENEFICIOS
74	SERVICIOS FINANCIEROS
75	SEGUROS Y BENEFICIOS
99900	SECCION 91 SERVICIOS COMERCIALES, SOCIALES Y PERSONALES
76	SERVICIOS PROFESIONALES
77	SERVICIOS DE EDUCACION
78	SERVICIOS MEDICOS
79	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO
80	OTROS SERVICIOS
81	ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA

PLANTILLA PARA EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO. CATALOGO DE CLASIFICACION C73 BRANOS.
 * SISTEMA ACTUAL DESPUES DE LA REVISION DE 1970-1980.

CUADRO 66
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES TOTALES,
POR SECTOR DE ORIGEN (1981 - 1989)

SECTOR / DIVISION	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AGRICULTIVAS	16.20	7.70	20.04	16.79	12.11	8.28	9.13	9.41	8.63
INDUSTRIAS	1.90	0.26	7.47	3.35	1.91	1.46	2.34	2.09	1.00
CONSTRUCCION	1.20	1.25	1.4	1.1	1.0	1.44	2.11	1.77	1.63
INDUSTRIAS	80.68	90.75	70.77	81.40	86.79	88.86	88.76	88.87	89.70
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DIVISION I	5.14	5.34	7.93	5.09	4.43	4.01	4.27	7.36	9.68
11	1.70	1.90	2.41	1.94	2.11	1.94	2.06	3.25	4.79
17	0.89	0.15	0.76	1.30	0.95	1.25	0.74	1.27	1.25
18	0.31	0.27	0.43	0.15	0.21	0.31	0.17	0.76	0.66
DIVISION II	1.97	2.09	0.71	1.00	1.34	1.33	1.39	2.70	3.91
26	0.25	0.29	0.14	0.24	0.33	0.39	0.35	0.82	0.87
27	1.01	1.14	0.18	0.33	0.47	0.39	0.39	0.70	1.29
28	0.16	0.18	0.11	0.13	0.14	0.09	0.13	0.32	0.54
DIVISION III	0.47	0.40	0.34	0.40	0.30	0.47	0.40	0.40	0.33
DIVISION IV	3.36	3.64	4.40	4.14	3.76	4.23	5.64	4.76	4.49
DIVISION V	14.09	17.90	24.85	25.10	25.76	21.52	24.70	21.81	21.39
33	1.75	3.14	3.39	5.06	5.63	4.79	4.43	3.81	3.91
34	3.03	3.09	5.00	5.13	3.39	4.00	4.97	3.76	2.66
37	0.30	0.99	0.94	0.40	0.46	0.40	1.06	1.13	1.24
38	1.01	1.26	1.79	1.71	1.63	1.43	1.45	1.37	1.27
41-42	1.94	1.66	1.60	1.04	2.23	2.62	2.57	2.79	3.07
DIVISION VI	0.76	0.91	0.63	0.80	0.92	0.91	1.02	0.76	1.10
DIVISION VII	13.32	10.34	0.13	11.02	9.02	0.06	7.99	0.93	0.94
46	10.56	0.77	0.00	0.79	6.33	6.15	5.83	6.51	6.31
47	2.76	2.07	1.65	2.73	3.29	1.91	2.16	2.04	2.23
DIVISION VIII	26.75	25.67	28.65	40.31	40.34	32.05	30.77	39.76	41.04
49	0.76	0.91	1.02	0.77	0.54	0.60	0.51	0.31	0.19
50	0.05	0.73	1.29	1.42	1.47	1.93	1.39	1.72	1.86
51	20.64	24.13	20.25	20.30	22.32	22.51	21.21	21.04	21.00
52-55	7.01	0.39	7.71	9.22	10.41	12.63	9.73	11.71	11.61
56	3.70	2.10	4.32	1.93	2.45	1.41	1.73	1.70	1.02
57	10.10	0.52	6.71	7.65	0.09	7.40	11.40	11.29	9.63
58	5.09	5.60	0.93	6.92	4.06	5.30	4.00	3.09	1.65
DIVISION IX	3.27	3.65	3.16	3.47	4.14	4.62	4.13	3.41	3.32

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE LOS CUADROS 32 y 34
LAS DIVISIONES Y LAS RANOS SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65

CUADRO 67
IMPORTACIONES TOTALES 1960.
TODA SERIE DE INCREMENTOS Y VARIACIONES ANUALES
(MILLONES DE DÓLARES)

SECTOR / DIVISION	1961-1960	1962-1961	1962-1960	1963-1962	1963-1961	1963-1960	1967	1968	1969
IMPORTACIONES TOTALES	18.77	19.77	7.17	14.71	14.89	38.31	6.91	34.61	23.87
AGRICULTURAS	12.30	13.70	0.95	117.25	5.47	24.41	10.23	39.76	12.95
INDUSTRIAS	4.37	4.57	1.36	117.80	1.12	17.20	9.82	19.71	19.79
DE SERVICIOS	2.10	1.50	4.86	13.66	8.30	6.70	6.86	5.14	11.13
MANUFACTURAS	10.13	13.01	7.90	15.34	15.89	38.97	9.50	38.45	24.24
DIVISION I	0.10	0.61	14.50	15.00	40.91	109.19	16.19	167.06	65.38
11	11.09	11.92	19.46	14.40	30.40	100.52	12.13	160.81	50.85
17	29.14	26.09	64.53	114.66	24.12	80.34	141.93	164.79	27.09
18	9.09	10.95	24.94	110.91	55.30	176.69	143.85	167.17	9.41
DIVISION II	9.11	117.00	17.83	5.56	31.50	117.57	26.46	163.46	79.66
24	16.91	0.14	25.82	29.85	47.45	75.73	46.30	133.22	51.41
27	2.53	11.34	3.94	16.40	51.40	146.77	6.45	175.79	70.72
28	16.33	6.79	36.87	6.40	63.75	106.09	66.82	295.81	187.79
DIVISION III	3.82	3.00	11.50	113.65	17.46	60.31	118.79	66.40	37.72
DIVISION IV	3.50	12.74	10.77	28.39	21.16	25.99	41.80	31.17	17.21
DIVISION V	4.50	0.45	9.69	15.21	10.63	29.13	11.70	31.81	26.51
33	10.42	16.50	18.77	114.29	5.76	30.50	9.81	5.59	61.29
34	11.77	16.75	2.89	16.99	9.82	1.40	9.23	27.96	16.77
37	11.97	13.12	19.82	1.75	23.65	30.27	16.37	64.99	36.26
38	2.79	4.96	7.15	12.70	0.89	21.97	21.40	29.52	14.06
41-42	9.51	6.15	16.54	3.48	25.00	30.76	3.05	69.20	34.21
DIVISION VI	1.54	13.27	9.56	1.20	21.86	44.20	18.28	44.79	41.81
DIVISION VII	15.53	15.04	4.12	112.00	11.91	43.67	6.69	74.87	18.50
46	16.16	111.00	2.90	68.70	10.89	64.52	6.83	73.51	28.46
47	12.74	12.20	8.10	121.01	5.16	41.21	19.75	79.50	11.50
DIVISION VIII	12.04	17.80	4.40	12.91	14.52	30.26	1.76	50.00	16.83
49	110.00	119.20	114.00	15.74	115.67	115.67	19.26	14.75	125.30
50	2.39	11.76	9.00	0.46	6.85	13.20	112.00	14.26	7.25
51	13.42	111.00	2.71	15.70	15.32	40.14	48.00	34.16	29.22
52-55	6.26	3.24	12.87	16.50	19.00	31.29	110.00	87.32	23.19
56	114.90	0.11	13.96	110.79	16.00	6.73	13.97	52.75	25.51
57	10.71	15.96	0.89	14.70	21.86	27.37	62.62	34.82	5.99
58	114.87	117.57	118.13	14.11	17.09	110.73	71.59	30.14	133.67
DIVISION II	0.87	0.20	5.52	13.59	9.73	20.62	15.52	20.41	20.94

NOTA: BLANQUEO POR FALTA DE DATOS EN LOS AÑOS DE LOS CUADROS 52 y 54
 LAS DIVISIONES Y LOS AÑOS SON LOS AÑOS DE LOS DEL CUADRO 65
 Las cifras entre parentesis son tasas negativas.

CUADRO 68
DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE POR TIPO DE BIEN
(NUMERO DE FRACCIONES)

	1963	1964	1965	1966	1968		1969 1/	1969 1/	
					ene-Jun	Jul-Dic			
TOTAL VISIBLES 2/	2,491	3,004	3,014	3,013	3,017	3,016	5,204	5,199	5,199
19. CONSUMO	675	674	674	672	674	674	1,231	1,228	1,228
19. INTERMEDIOS	1,494	2,000	2,007	2,008	2,011	2,010	3,244	3,244	3,244
19. CAPITAL	332	332	333	333	332	332	729	727	727
CONTROLADAS	361	354	249	201	204	203	415	366	367
19. CONSUMO	110	96	70	53	54	57	53	39	39
19. INTERMEDIOS	243	253	177	146	145	143	359	344	344
19. CAPITAL	8	3	2	2	3	3	3	1	0
LIBERADAS	2,610	2,652	2,765	2,812	2,813	2,813	4,789	4,813	4,832
19. CONSUMO	565	574	604	619	618	617	1,178	1,189	1,189
19. INTERMEDIOS	1,721	1,747	1,830	1,862	1,866	1,867	2,865	2,878	2,916
19. CAPITAL	324	329	331	331	329	329	726	726	727
PROHIBIDAS	42	40	40	40	39	39	39	39	39
19 PARTICIP. RESPECTO 1A LAS FRACC. TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
19. CONSUMO	22.6	22.4	22.4	22.3	22.3	22.3	23.7	23.6	23.6
19. INTERMEDIOS	64.3	66.5	66.6	66.6	66.7	66.6	62.3	62.4	62.4
19. CAPITAL	11.1	11.0	11.0	11.1	11.0	11.0	14.0	14.0	14.0
19 PARTICIP. RESPECTO 7A LAS CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
19. CONSUMO	28.9	27.7	28.1	26.4	27.5	28.1	12.8	10.1	10.4
19. INTERMEDIOS	69.0	71.5	71.1	72.6	71.1	70.4	86.5	89.6	89.6
19. CAPITAL	2.1	0.8	0.8	1.0	1.5	1.5	0.7	0.3	0.0
19 PARTICIP. RESPECTO 1A LAS LIBERADAS	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
19. CONSUMO	0.0	21.7	21.8	22.0	22.0	21.9	24.6	24.7	24.6
19. INTERMEDIOS	0.0	65.9	66.2	66.2	66.3	66.4	60.2	60.2	60.3
19. CAPITAL	0.0	12.4	12.0	11.8	11.7	11.7	15.2	15.1	15.0

1/ CORRESPONDE AL PERIODO ENERO-AGOSTO DE 1969.

2/ NO INCLUYE FRACCIONES PROHIBIDAS.

FUENTES: D.G.F.P.E. Subsecretaría de Comercio Exterior, (SECOFI).

CUADRO 69
DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE POR TIPO DE BIEN
(MILLONES DE DOLARES)

	1983	1984	1985	1986	1987	ENERO EN JUL DIO	1988 ¹	1989 ²
VALOR DE EXPORTACION								
FRACCIONES VIGENTES	21207.1	22705.3	20367.1	13465.3	19476.2	10185.9	9073.0	14566.5
IB. CONSUMO	1505.5	1946.2	1587.9	2075.5	3522.0	2103.3	1587.4	2556.3
IB. INTERMEDIOS	19652.0	20553.9	18597.4	11171.2	15432.9	7753.7	6763.6	11014.6
IB. CAPITAL	729.6	203.1	181.8	736.6	521.3	329.4	722.0	991.6
CONTROLADAS	2162.4	3401.0	3015.2	3137.3	783.6	1725.1	1166.9	973.6
IB. CONSUMO	953.2	1344.1	950.5	1077.1	987.7	602.4	327.1	150.5
IB. INTERMEDIOS	1208.9	2056.8	2064.5	2060.2	1827.1	1170.3	661.8	623.1
IB. CAPITAL	0.3	0.1	0.2	0.0	19.8	7.4	0.0	0.0
LIBERADAS	1924.7	19304.3	17351.9	10348.0	16641.6	8460.8	7866.1	13590.9
IB. CONSUMO	552.3	604.2	637.4	998.4	2534.3	1500.9	1260.3	2407.8
IB. INTERMEDIOS	18443.1	18497.1	16532.9	9111.0	13605.6	6632.9	5901.8	10191.5
IB. CAPITAL	729.3	203.0	181.6	236.6	501.5	327.0	722.0	991.6
PARTICIP. RESPECTO								
AL VALOR DE EXP. TOT	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IB. CONSUMO	7.0	8.6	7.8	15.4	18.1	20.6	17.5	17.6
IB. INTERMEDIOS	91.9	90.5	91.3	82.6	79.2	76.1	74.5	75.6
IB. CAPITAL	1.1	0.9	0.9	1.6	2.7	3.2	8.0	6.8
PARTICIP. RESPECTO								
A LAS CONTROLADAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IB. CONSUMO	44.1	39.5	31.5	34.3	34.8	34.9	27.5	15.5
IB. INTERMEDIOS	55.9	60.5	68.5	65.7	64.5	64.9	72.5	84.5
IB. CAPITAL	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0
PARTICIP. RESPECTO								
A LAS LIBERADAS	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IB. CONSUMO	0.0	3.1	3.7	9.6	15.2	17.7	16.0	17.7
IB. INTERMEDIOS	0.0	95.8	95.3	68.0	81.8	78.4	74.9	75.0
IB. CAPITAL	0.0	1.1	1.0	2.3	3.0	3.9	9.2	7.3

1/ El valor corresponde al periodo enero-agosto de 1989

2/ No incluye fracciones prohibidas

FUENTE: D.G.F.C.E.- Subsecretaría de Comercio Exterior.- SECOFI

CUADRO 70
DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA DE LA TIGE POR NIVELES ARANCELARIOS
(NUMERO DE FRACCIONES)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988		1989	1990 31-Enero
						Ene-Jun	Jul-Dic		
TOTAL VIGENTES 1/	2,991	3,006	3,014	3,013	3,017	3,016	5,204	5,199	5,199
Ex.	2,818	2,824	2,887	2,879	2,955	2,953	5,153	5,156	5,156
0.5	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Ex.-5 2/	2	2	2	0	0	0	0	0	0
Ex.-15 2/	0	0	0	3	3	3	3	3	3
Ex.-20 2/	0	0	0	4	4	4	7	7	7
Ex.-30 2/	0	0	0	2	2	2	2	2	2
1	42	41	40	40	0	0	0	0	0
4	1	1	1	1	0	0	0	0	0
5	69	69	38	36	18	11	0	0	0
7	1	1	1	1	0	0	0	0	0
9	5	5	7	2	0	0	0	0	0
10	6	6	2	2	0	0	0	1	1
15	1	1	1	1	0	0	0	0	0
20	3	3	0	0	0	0	1	0	0
25	24	24	21	20	17	25	17	7	7
30	0	0	0	3	0	0	0	0	0
35	1	1	0	0	0	0	0	0	0
40	1	1	1	1	0	0	0	0	0
50	7	7	8	8	17	17	21	21	21
60	1	1	1	1	0	0	0	0	0
100	8	8	8	8	0	0	0	0	0
IPARTICIP. RESPECTO A LAS FRACC. VIGENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ex.	94.2	94.3	95.8	95.6	97.9	97.9	99.0	99.2	99.2
0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ex.-5 2/	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ex.-15 2/	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Ex.-20 2/	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Ex.-30 2/	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
1	1.4	1.4	1.3	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5	2.3	2.3	1.3	1.2	0.6	0.4	0.0	0.0	0.0
7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0
10	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6	0.8	0.3	0.1	0.1
30	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
35	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50	0.2	0.2	0.3	0.3	0.6	0.6	0.4	0.4	0.4
60	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100	0.3	0.3	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

1/ No incluye fracciones prohibidas

2/ El arancel varía de acuerdo al precio de venta conforme a la tabla estadística.

CUADRO 71
 DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES
 TOTAL DE FRACCIONES DE LA TIGRE CON PRECIO OFICIAL
 (NÚMERO DE FRACCIONES)

	1984	1985	1986	1987	1988		1989 1/	1990 1/ 2/
					Ene-Jun	Jul-Dic		
FRACCIONES VIVIENTES 2/	3,006	3,014	3,013	3,017	3,016	5,204	5,199	5,199
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	16	27	34	12	12	1	1	1
CONTROLADAS	4	20	26	11	11	1	1	1
LIBERADAS	12	7	8	1	0	1	1	1
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	2,990	2,987	2,979	3,005	3,004	5,203	5,198	5,198
PARTICIP. RESPECTO AL TOTAL DE FRAC. VIVIENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	0.5	0.9	1.1	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0
CONTROLADAS	0.1	0.7	0.9	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0
LIBERADAS	0.4	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	99.5	99.1	98.9	99.6	99.6	100.0	100.0	100.0
VALOR DE EXPORTACION FRACCIONES VIVIENTES	22705.3	20367.1	19465.3	19476.2	10165.9	9073.0	14564.5	14564.5
VALOR DE EXP. DE FRAC. CON PRECIO OFICIAL	471.5	417.0	1206.1	695.3	465.4	30.3	119.7	119.7
CONTROLADAS	471.4	321.0	1102.7	676.3	460.4	0.0	0.0	0.0
LIBERADAS	0.1	96.0	103.4	19.0	0.0	30.3	119.7	119.7
VALOR DE EXP. DE FRAC. SIN PRECIO OFICIAL	22,233.8	19,950.1	17,277.2	18,780.9	9,720.5	9,042.7	14,444.8	14,444.8
PARTICIP. RESPECTO AL VALOR DE EXP. DE LAS FRAC. VIVIENTES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL	2.1	2.0	6.0	3.6	4.6	0.3	0.8	0.8
CONTROLADAS	2.1	1.6	5.7	3.5	4.6	0.0	0.0	0.0
LIBERADAS	0.0	0.5	0.3	0.1	0.0	0.3	0.8	0.8
FRACCIONES SIN PRECIO OFICIAL	97.9	98.0	94.0	96.4	95.4	99.7	99.2	99.2

1/ El valor correspondiente al periodo enero-agosto de 1989

2/ No incluye fracciones prohibidas

FUENTE: D.O.P.C.E.

461

ANEXO 72
ESTADÍSTICA DE INGRESOS DEL
SECTOR PÚBLICO
EN EL PERÍODO 1980-1989

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	1,170,877	1,862,217	2,421,289	3,238,937	4,276,828	5,729,338	7,516,448	9,611,747	12,579,784	15,829,276
1980-1985-8	368,899	598,399	802,472	1,018,285	1,311,128	1,616,142	1,977,748	2,412,246	2,948,220	3,612,227
1980-1985-9	134,884	160,148	179,478	175,917	181,749	186,474	183,878	182,795	183,568	182,868
1980-1985-7	665,090	1,102,861	1,439,331	1,944,595	2,683,151	3,926,522	4,954,826	6,016,706	7,456,432	9,027,132
1986-8	242,129	251,213	260,882	261,677	268,453	275,418	272,424	276,093	276,400	276,790
1986-9	136,435	143,689	137,698	138,588	138,740	138,688	137,517	137,580	137,387	136,791
1986-7	1,104,752	1,159,122	1,171,684	1,805,907	2,314,707	3,249,104	4,639,403	5,641,126	6,481,943	8,354,941
1987-8	54,894	36,676	37,260	33,661	36,638	40,742	38,922	38,915	42,389	47,637
1987-9	1,151,131	1,122,544	1,134,422	1,771,916	2,347,969	3,208,362	4,596,881	5,602,211	6,439,553	8,287,295
1987-7	67,882	71,288	69,666	68,077	72,718	77,466	78,873	78,513	79,333	77,192
1988-8	168,795	167,774	170,858	168,803	168,527	171,875	171,800	171,501	169,486	169,900
1988-9	1,012,139	1,004,977	1,017,522	1,519,704	2,179,352	3,036,487	4,419,077	5,416,708	6,269,663	7,917,897
1988-7	25,084	28,366	27,816	26,617	25,182	25,263	26,911	26,127	25,136	25,366
1989-8	287,168	328,332	387,754	466,767	568,883	691,876	829,321	985,784	1,179,866	1,416,116
1989-9	64,275	67,616	64,191	64,826	63,368	62,311	61,798	61,825	61,718	61,923
1989-7	1,249,577	1,506,285	1,663,538	2,204,539	2,998,223	4,027,501	5,286,726	6,291,799	7,227,417	8,740,198
1990-8	200,261	214,971	208,292	201,419	203,722	206,384	206,437	203,913	211,977	220,274
1990-9	200,261	200,121	198,478	195,989	194,643	193,518	193,877	192,227	190,473	188,266
1990-7	768,889	825,118	824,188	874,411	901,188	899,434	897,796	893,842	898,888	907,014
TOTAL	11,741	14,811	17,111	18,211	18,252	18,233	18,471	18,778	19,217	19,418

NOTA: LOS DATOS DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 SE OBTUVIERON DEL REPORTE DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 DEL BANCO MUNDIAL.

NOTA: LOS DATOS DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 SE OBTUVIERON DEL REPORTE DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 DEL BANCO MUNDIAL.

ANEXO 73
ESTADÍSTICA DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO
EN EL PERÍODO 1980-1989
EN EL PERÍODO 1980-1989

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1980-1985-8	31.52	32.17	33.12	31.76	30.66	27.46	27.37	25.62	23.51	22.84
1980-1985-9	11.52	8.58	7.41	5.43	4.25	3.26	3.26	3.18	3.17	3.13
1980-1985-7	56.96	59.25	59.47	63.81	65.09	72.28	75.37	71.19	73.32	73.03
1986-8	20.61	13.50	10.73	8.11	6.28	4.63	3.82	2.84	2.34	2.01
1986-9	11.52	8.58	7.41	5.43	4.25	3.26	3.26	3.18	3.17	3.13
1986-7	56.96	59.25	59.47	63.81	65.09	72.28	75.37	71.19	73.32	73.03
1987-8	20.61	13.50	10.73	8.11	6.28	4.63	3.82	2.84	2.34	2.01
1987-9	11.52	8.58	7.41	5.43	4.25	3.26	3.26	3.18	3.17	3.13
1987-7	56.96	59.25	59.47	63.81	65.09	72.28	75.37	71.19	73.32	73.03
1988-8	14.33	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64
1988-9	14.33	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64	12.64
1988-7	71.34	74.72	74.72	74.72	74.72	74.72	74.72	74.72	74.72	74.72
1989-8	24.48	27.86	27.86	27.86	27.86	27.86	27.86	27.86	27.86	27.86
1989-9	5.52	5.14	5.14	5.14	5.14	5.14	5.14	5.14	5.14	5.14
1989-7	70.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00
TOTAL	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00

NOTA: LOS DATOS DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 SE OBTUVIERON DEL REPORTE DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 DEL BANCO MUNDIAL.

NOTA: LOS DATOS DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 SE OBTUVIERON DEL REPORTE DE INGRESOS DEL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 1980-1989 DEL BANCO MUNDIAL.

CUADRO 74
 VALORES DE VOLUMEN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 POR GRUPO DEVIACION
 (1980 = 100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	100.0	100.2	100.1	101.4	101.3	101.1	100.8	101.1	99.9
GRUPO DEVIACION 1	100.0	100.1	100.0	99.1	99.0	101.1	100.0	100.0	99.0
GRUPO DEVIACION 2	100.0	100.6	100.4	102.5	100.7	100.1	100.0	100.2	100.7
GRUPO DEVIACION 3	100.0	100.4	100.5	99.4	100.1	100.3	100.3	100.4	100.4
DEVIACION I	100.0	100.3	100.0	100.6	100.7	101.3	101.7	101.7	101.1
DEVIACION II	100.0	100.7	100.4	99.1	99.0	100.5	99.4	99.2	99.4
DEVIACION III	100.0	99.4	99.1	99.0	99.0	99.4	99.4	99.5	99.4
DEVIACION IV	100.0	100.1	100.0	99.1	100.4	100.7	100.0	100.4	99.4
DEVIACION V	100.0	100.6	101.4	100.5	100.7	100.0	100.0	100.4	100.4
DEVIACION VI	100.0	100.2	100.0	99.0	99.0	100.5	99.4	99.7	99.1
DEVIACION VII	100.0	100.0	99.2	99.3	99.4	100.1	99.0	99.1	99.1
DEVIACION VIII	100.0	100.7	99.2	99.7	99.4	99.7	99.4	100.2	99.1
DEVIACION IX	100.0	100.0	100.0	99.1	99.0	100.2	99.1	99.1	99.1
GRUPO DEVIACION 4	100.0	100.4	100.5	100.0	99.5	100.0	100.0	100.0	99.4
GRUPO DEVIACION 5	100.0	100.0	100.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
GRUPO DEVIACION 6	100.0	100.0	100.4	100.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
GRUPO DEVIACION 7	100.0	100.1	100.0	99.2	100.5	100.2	100.0	100.0	100.0
GRUPO DEVIACION 8	100.0	100.5	100.6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
GRUPO DEVIACION 9	100.0	100.0	100.4	100.7	100.5	100.2	100.0	100.0	100.0
TOTAL, BRUTO	100.0	102.2	100.0	100.1	100.7	100.0	100.1	100.1	99.9
DEVIACION	100.0	102.2	100.0	100.1	100.7	100.0	100.1	100.1	99.9

FUENTE: CLASIFICACION POR GRUPO DEVIACION DE LOS DATOS DEL CUADRO 72.
 LAS GRUPOS DEVIACIONES 1 LAS DEVIACIONES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65

CUADRO 75
 VALORES DE CANTIDAD DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 POR GRUPO DEVIACION (1980 = 100)
 VALORES DE PESO EN (100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	---	3.0	4.0	6.0	7.0	8.0	10.0	11.0	12.0
GRUPO DEVIACION 1	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
GRUPO DEVIACION 2	---	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7
GRUPO DEVIACION 3	---	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2
DEVIACION I	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
DEVIACION II	---	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4
DEVIACION III	---	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9
DEVIACION IV	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
DEVIACION V	---	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2	1.3
DEVIACION VI	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
DEVIACION VII	---	0.9	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6
DEVIACION VIII	---	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9
DEVIACION IX	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
GRUPO DEVIACION 4	---	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7
GRUPO DEVIACION 5	---	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7
GRUPO DEVIACION 6	---	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7
GRUPO DEVIACION 7	---	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
GRUPO DEVIACION 8	---	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2
GRUPO DEVIACION 9	---	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2	1.3
TOTAL, BRUTO	---	12.2	10.0	10.1	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
DEVIACION	---	12.2	10.0	10.1	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0

FUENTE: CLASIFICACION POR GRUPO DEVIACION DE LOS DATOS DEL CUADRO 72.
 LAS GRUPOS DEVIACIONES 1 LAS DEVIACIONES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65
 LAS CANTIDADES DE PRODUCTOS SON PESOS RELATIVOS.

TABLE 76
 EXPORTS OF UNITED STATES TO
 REPUBLIC OF CHINA, 1900-1927
 (Value in Millions of Dollars)

Commodity	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
I	261,179	252,519	405,802	261,417	265,415	275,510	273,974	276,411	276,000
11	21,200	42,130	44,400	44,307	45,411	46,647	46,411	45,814	46,500
12	6,804	5,994	4,778	6,401	4,894	4,600	5,267	7,920	4,600
13	24,200	25,677	26,740	27,610	27,970	27,931	28,710	28,152	28,811
14	21,400	25,523	26,820	26,117	26,767	26,800	27,307	26,957	27,300
15	5,170	16,627	40,700	11,400	11,673	14,252	11,400	11,917	12,100
16	26,810	17,626	20,712	23,701	24,871	25,716	26,700	26,674	26,600
17	11,994	13,001	11,700	14,633	14,971	15,097	15,001	14,800	14,700
18	6,811	7,530	7,326	7,001	6,770	6,791	5,700	5,614	5,600
19	27,400	26,661	26,126	27,077	27,000	26,670	26,201	26,700	26,600
20	14,900	16,606	15,630	17,107	17,363	17,130	17,710	18,400	18,700
21	26,804	21,500	21,702	17,400	16,400	17,162	16,400	17,000	17,777
22	21,851	21,917	21,000	21,201	21,000	20,600	21,400	21,911	21,400
23	14,700	15,300	14,637	17,700	17,300	16,411	17,400	17,300	17,300
II	126,140	143,899	137,000	129,300	130,701	134,000	137,074	135,500	135,000
24	51,000	47,700	46,000	46,537	46,710	46,611	46,000	46,000	46,000
25	6,600	6,130	6,210	6,207	6,200	6,111	6,111	6,111	6,111
26	14,130	14,670	14,161	13,470	13,570	14,171	14,400	14,500	14,500
27	44,170	46,427	42,561	42,900	42,710	42,900	42,900	42,900	42,900
28	29,260	32,627	31,400	31,700	31,700	31,200	30,627	30,600	30,600
III	42,100	41,973	41,400	40,371	39,635	41,100	40,800	41,100	41,100
29	16,910	16,627	16,733	16,162	15,143	16,200	16,100	16,100	16,100
30	25,207	25,300	24,667	24,200	24,400	24,801	24,700	24,900	24,900
IV	54,800	56,674	57,300	55,301	56,630	48,742	56,700	56,100	56,100
31	24,415	24,102	24,977	24,100	24,000	24,411	24,411	24,411	24,411
32	26,479	26,570	26,323	22,711	23,672	26,299	26,299	26,299	26,299
V	141,257	141,600	143,400	142,701	143,015	146,000	147,074	146,500	146,000
33	17,307	16,972	16,700	17,000	16,670	17,000	17,300	17,300	17,300
34	3,000	3,400	3,710	3,400	3,300	3,411	3,411	3,411	3,411
35	11,200	12,301	12,104	11,916	14,001	15,000	15,000	15,000	15,000
36	2,317	3,007	4,107	3,667	3,611	4,301	4,301	4,301	4,301
37	15,700	16,207	16,214	17,000	16,000	21,112	20,600	21,112	21,112
38	18,600	21,200	21,307	21,700	21,700	21,307	21,307	21,307	21,307
39	12,711	20,311	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
40	21,411	22,797	22,000	21,407	21,400	21,400	21,400	21,400	21,400
41	17,800	17,301	16,877	17,000	16,000	20,600	17,800	17,800	17,800
42	17,900	21,000	20,701	17,300	15,570	21,301	21,301	21,301	21,301
VI	40,600	41,301	41,301	40,317	41,400	42,000	40,317	41,317	41,317
43	14,000	13,227	13,500	13,700	12,162	13,011	12,817	12,700	12,700
44	11,010	11,000	11,000	11,400	11,400	14,970	14,710	14,710	14,710
45	47,590	46,600	41,800	25,217	27,937	40,987	41,700	41,700	41,700
VII	40,700	41,700	41,700	40,700	40,700	40,700	40,700	40,700	40,700
46	41,201	41,311	41,400	41,310	41,971	41,200	41,200	41,200	41,200
47	15,500	14,901	14,300	11,300	12,300	13,300	12,800	12,800	12,800
VIII	210,470	210,994	202,517	197,304	201,335	199,140	201,074	200,000	199,000
48	5,970	6,100	5,900	5,823	5,971	6,000	6,000	6,000	6,000
49	8,000	9,100	9,231	7,300	7,400	7,700	7,700	7,700	7,700
50	31,370	31,970	31,600	28,000	27,300	30,607	29,801	27,997	27,997
51	37,100	36,811	35,776	25,000	26,000	26,000	24,700	24,700	24,700
52	16,132	15,300	14,600	14,007	13,200	13,000	12,711	12,600	12,600
53	16,701	17,700	16,830	16,200	16,100	16,100	16,100	16,100	16,100
54	19,000	20,100	19,401	18,714	18,000	16,400	16,300	16,300	16,300
55	9,722	10,111	10,700	9,700	9,700	10,000	10,000	10,000	10,000
56	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
57	26,310	26,000	25,600	22,301	22,301	22,301	22,301	22,301	22,301
58	9,023	10,000	10,111	9,100	9,200	9,000	9,000	9,000	9,000
IX	25,400	26,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
59	25,400	26,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
TOTAL	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000

NOTE: THESE FIGURES ARE BASED ON THE DATA OF THE BUREAU OF COMMERCE, U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE, WASHINGTON, D. C. 20540. SOURCE: U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF COMMERCE, WASHINGTON, D. C. 20540. SOURCE: U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF COMMERCE, WASHINGTON, D. C. 20540.

TABLE 77
 INVESTMENT IN RESOURCES BY STATE AND TYPE OF INVESTMENT
 BY INDUSTRY GROUP, 1966-77

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Total	28,000	27,900	27,400	27,700	27,600	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400
Manufacturing	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Non-manufacturing	26,500	26,400	25,900	26,200	26,100	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900
Government	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Education	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Health	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Transportation	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Utilities	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Construction	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Commercial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Other	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

NOTE: Values are in millions of dollars. Percentages are rounded. Total values may not sum to total due to rounding.
 SOURCE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, "RECENT DEVELOPMENTS IN THE ECONOMY," WASHINGTON, D.C., 1978, p. 15.

TABLE 78
 INVESTMENT IN RESOURCES BY STATE AND TYPE OF INVESTMENT
 BY INDUSTRY GROUP, 1978-89

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	28,000	27,900	27,400	27,700	27,600	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400	27,400
Manufacturing	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Non-manufacturing	26,500	26,400	25,900	26,200	26,100	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900	25,900
Government	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Education	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Health	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Transportation	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Utilities	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Construction	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Commercial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Other	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

NOTE: Values are in millions of dollars. Percentages are rounded. Total values may not sum to total due to rounding.
 SOURCE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, "RECENT DEVELOPMENTS IN THE ECONOMY," WASHINGTON, D.C., 1990, p. 15.

1145

Cuadro 79
Índice del Nivel de Empleo en la Economía Nacional
por Zona Divisiva
 (1960 = 100)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
TOTAL	100.0	100.1	100.9	100.5	100.9	100.3	100.7	100.7	100.9	99.9
ZONA DIVISION 1	100.0	100.0	99.9	100.4	100.0	100.5	100.9	100.7	100.0	99.8
ZONA DIVISION 2	100.0	100.2	100.9	100.9	100.7	100.4	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 3	100.0	100.0	100.0	100.1	99.7	100.0	100.5	100.5	100.0	99.9
DIVISION I	100.0	100.0	100.1	100.1	100.0	100.4	100.1	100.0	100.0	99.9
DIVISION II	100.0	100.0	100.0	100.1	99.9	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION III	100.0	100.0	99.9	99.9	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION IV	100.0	100.0	100.1	100.0	99.9	100.1	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION V	100.0	100.0	100.0	100.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION VI	100.0	100.0	100.2	100.1	99.9	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION VII	100.0	100.0	100.1	100.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION VIII	100.0	100.1	100.1	100.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
DIVISION IX	100.0	100.0	100.2	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
ZONA DIVISION 4	100.0	100.7	100.0	99.8	99.9	100.1	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 5	100.0	100.2	100.0	100.1	100.0	100.1	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 6	100.0	100.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 7	100.0	100.5	100.7	100.5	100.5	100.0	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 8	100.0	100.7	100.0	100.1	100.1	100.0	100.0	100.0	100.0	99.8
ZONA DIVISION 9	100.0	100.1	100.0	100.1	100.2	100.1	100.0	100.0	100.0	99.8

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 77
 LAS ZONAS DIVISIVAS Y LAS DIVISIONES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65.

Cuadro 80
Índice del Nivel de Empleo en la Economía de
Medio, por Zona Divisiva
 (1960 = 100)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
TOTAL	---	6.3	10.11	12.31	2.3	2.7	4.1	6.3	6.3	6.3
ZONA DIVISION 1	---	7.0	13.31	8.2	1.1	2.0	2.5	4.1	4.1	4.1
ZONA DIVISION 2	---	7.2	5.0	8.4	6.2	4.0	10.4	4.1	4.1	4.1
ZONA DIVISION 3	---	4.0	12.01	17.11	2.1	3.2	3.3	4.1	4.1	4.1
DIVISION I	---	6.0	3.1	11.21	1.4	2.7	3.2	4.1	4.1	4.1
DIVISION II	---	4.5	12.01	17.01	6.3	1.4	2.5	4.1	4.1	4.1
DIVISION III	---	11.01	16.01	19.71	1.6	1.0	4.1	5.1	5.1	5.1
DIVISION IV	---	3.4	11.1	10.31	2.7	4.0	10.01	4.1	4.1	4.1
DIVISION V	---	7.0	3.5	12.11	3.1	1.9	6.1	7.1	7.1	7.1
DIVISION VI	---	4.5	14.11	16.01	5.0	7.1	14.01	4.1	4.1	4.1
DIVISION VII	---	6.0	13.11	13.11	3.9	11.71	10.51	5.0	5.0	5.0
DIVISION VIII	---	6.1	10.01	15.71	1.7	5.0	14.71	6.1	6.1	6.1
DIVISION IX	---	5.0	11.21	15.21	1.6	4.0	4.5	4.1	4.1	4.1
ZONA DIVISION 4	---	16.7	12.01	19.21	6.7	3.5	11.11	6.1	6.1	6.1
ZONA DIVISION 5	---	6.7	7.5	2.1	3.1	3.1	2.0	2.0	2.0	2.0
ZONA DIVISION 6	---	6.4	6.0	12.11	1.0	0.6	11.71	4.1	4.1	4.1
ZONA DIVISION 7	---	7.5	4.7	14.51	4.4	2.1	0.6	4.1	4.1	4.1
ZONA DIVISION 8	---	9.7	10.4	2.4	4.4	1.1	0.1	2.7	2.7	2.7
ZONA DIVISION 9	---	6.1	1.4	10.11	2.1	1.0	10.01	0.2	0.2	0.2

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DEL CUADRO 77
 LAS ZONAS DIVISIVAS Y LAS DIVISIONES SON LAS MISMAS QUE LAS DEL CUADRO 65
 LAS CIFRAS SON PROPORCIONES SIN TENER EN CUENTA LAS CÉLULAS VACÍAS.

TABLE 1
POPULATION OF THE UNITED STATES: 1950
BY SEX, RACE, AND COLOR
AND BY STATE AND TERRITORY

STATE	WHITE	BLACK	ASIAN	PACIFIC ISLANDER	HISPANIC	AMERICAN INDIAN	ALASKA NATIVE	NAVAJO	PUEBLO	TOTAL
Alabama	1,084,000	680,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,784,000
Alaska	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	60,000
Arizona	1,200,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,250,000
Arkansas	1,100,000	300,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,410,000
California	3,500,000	100,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	3,650,000
Colorado	1,800,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,850,000
Connecticut	2,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,550,000
Delaware	400,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	450,000
District of Columbia	200,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	250,000
Florida	1,500,000	500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,030,000
Georgia	1,800,000	400,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,230,000
Idaho	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Illinois	3,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	3,050,000
Indiana	2,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,050,000
Iowa	1,800,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,850,000
Kansas	1,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,550,000
Kentucky	1,200,000	200,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,430,000
Louisiana	1,000,000	500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,530,000
Maine	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Maryland	1,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,550,000
Massachusetts	2,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,550,000
Michigan	2,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,550,000
Minnesota	2,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,050,000
Mississippi	1,000,000	400,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,430,000
Missouri	2,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,050,000
Montana	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Nebraska	1,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,550,000
Nevada	500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	550,000
New Hampshire	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
New Jersey	3,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	3,550,000
New Mexico	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
New York	4,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	4,550,000
North Carolina	1,800,000	300,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,130,000
North Dakota	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Ohio	3,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	3,050,000
Oklahoma	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Oregon	1,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,550,000
Pennsylvania	4,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	4,050,000
Rhode Island	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
South Carolina	1,000,000	300,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,330,000
South Dakota	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Tennessee	1,800,000	200,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,030,000
Texas	2,500,000	400,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,930,000
Utah	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Vermont	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Virginia	2,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,050,000
Washington	1,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,550,000
West Virginia	1,000,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	1,050,000
Wisconsin	2,500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	2,550,000
Wyoming	500,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	550,000
U.S. Total	150,000,000	10,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	165,000,000

SOURCE: U.S. BUREAU OF THE CENSUS, "POPULATION OF THE UNITED STATES: 1950," p. 51.
 U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1953.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Amin, Samir, *La Acumulación a Escala Mundial*. Ed. Siglo XXI, - México, 1974.

Balassa, Bela, *La reforma de las políticas económicas en los países en desarrollo*. CEMLA, México, 1979.

- - - -. *Future comercial de los países en desarrollo*. 1a. - reimpresión, ed. FCE, México, 1977.

Balassa, Bela y colaboradores, *Estructura de la Protección en países en desarrollo*. CEMLA, México, 1972.

Bruce Wallace, Robert, y otros, *La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México*. Ed. FCE, México, 1979.

Calzada Falcón, Fernando, *Teoría del Comercio Internacional*. - Una Introducción. UNAM, México, 1989.

Casas Pérez, José I., *Transformación en el Patrón de especialización y Comercio Exterior del Sector Manufacturero Mexicano - 1978-1987*. Nacional Financiera, S.N.C., México, 1989.

Centro de Información y Estudios Nacionales, A.C., *La Economía Mexicana 1982-1983. Análisis Anual*. México, 1989.

Cordera, Rolando, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección. (Lecturas, No. 39), 2a. reimpresión, ed. FCE, México, 1985.

Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*. Ed. McGraw-Hill, México, 1990.

Enríquez Cervín, Roberto, *La Tendencia Recurrente al Desequilibrio Económico de México*. Estudios Monográficos, núm. 7, ENEP-Aragón/UNAM, 1987.

French Davis, Ricardo y Ernesto Tironi (compiladores), *Hacia un nuevo orden económico internacional*. 1a. reimpresión, ed. - FCE, México, 1986.

- Foxley, Alejandro, *Experimentos neoliberales en América latina*. ed. FCE, México, 1988.
- Furtado, Celso, *El subdesarrollo latinoamericano*. (Lectura, No. 45), ed. FCE, México, 1982.
- García Alba, Pascual y Jaime Serra Puche, *Causas y efectos de la crisis económica en México*. Jornadas 104, El Colegio de México, 1984.
- García y Griego, Manuel y Gustavo Vega (compiladores), *México-Estados Unidos, 1984*. El Colegio de México, 1985.
- González Casanova, Pablo y Enrique Florescano (coordinadores), *México, 1984*. 13a. edición, ed. Siglo XXI, México, 1985.
- González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín (coordinadores) *México ante la crisis*. 2 t., ed. Siglo XXI, México, 1985.
- Little, Ian y otros, *Industria u Comercio en algunos países en desarrollo*. ed. FCE, México, 1975.
- Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?*. ed. Grijalbo, México, 1979.
- Martínez del Campo, Manuel, *Industrialización en México*. El Colegio de México, 1985.
- Marx, Carlos, *El Capital. Crítica de la Economía Política*. T.I, 17a. reimpresión, México, 1982.
- Prebich, Raul, *Nueva Política Comercial para el Desarrollo*. -- 2a. reimpresión, ed. FCE, México, 1979.
- . *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*. 1a. reimpresión, ed. FCE, México, 1976.
- Querol, C. Vicente, *El Arancel Aduanero, Mecanismo de Política Comercial*. ed. PAC, México, 1985.
- . *El GATT: fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México*. ed. PAC, México, 1985.
- Robinson, Joan, *Ensayos de economía postkeynesiana*. 1a. reimpresión, ed. FCE, México, 1974.
- Rodríguez, Octavio, *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*. - ed. Siglo XXI, México, 1984.
- Rossetti, José Paschoal, *Introducción a la Economía: Enfoque latinoamericano*. ed. HARLA, México, 1979.
- Salvatore, Dominick, *Economía Internacional*. Serie SCHAUM, ed. McGraw-Hill, México, 1985.

- Samuelson, Paul, *Curso de Economía Moderna*. 17a. edición, ed.- Aguilar, México, 1979.
- Santos, Theotónio Dos, *Imperialismo y Dependencia*. Ediciones - Era, México, 1978.
- Snider, Delbert A., *Introducción a la Economía Internacional*. - UTEHA, México, 1983.
- Solis, Leopoldo, *la economía mexicana, selección*. (Lecturas, - No. 4), ed. PCE, México, 1973.
- - - - -. *la realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. 18a. edición, ed. Siglo XXI, México, 1990.
- - - - -. *Alternativas para el desarrollo*. 2a. edición, ed. - Joaquín Mortiz, México, 1985.
- Torres, Blanca y Pamela S. Falk (coordinadoras), *La Adhesión - de México al GAIT*. El Colegio de México, 1989.
- Torres Gaytan, Ricardo, *Teoría del Comercio Internacional*. 9a. edición, ed. Siglo XXI, México, 1980.
- Trejo Reyes, Saúl, *Industrialización y Empleo en México*. 1a. - reimposición, ed. PCE, México, 1978.
- - - - -. *Empleo para todos. El reto y los caminos*. ed. PCE, - México, 1988.
- Varios Autores, *El Comercio Exterior de México*. 3 vol., ed. Si - glo XXI, editores IMCE y ADACI, México, 1982.
- Villarreal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio ex - terno en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*. - ed. PCE, México, 1988.
- - - - -. *la contrarrevolución monetarista*. ed. PCE, México, - 1986.
- - - - -. *economía Internacional, selección*. (Lecturas, No. - 30), 2 t., ed. PCE, México, 1979.
- - - - -. *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*. ed. PCE, México, 1976.

ARTÍCULOS

- Alvarez Uriarte, Miguel, "Aspectos recientes del financiamiento del comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, vol. - 35, núm. 12, México, diciembre de 1985.
- Ampudia, Nora Claudia, "Los Efectos de la Liberalización Comercial en el Empleo", *Investigación Económica*, vol. XLVII, núm. - 185, UNAM, julio-septiembre 1988.
- Amaya Díaz, Alfonso, "La Pequeña y Mediana Industria en México: Tendencia a Nivel Sectorial y de Rama", *Investigación Económica*, núm. 185, UNAM, julio-septiembre de 1988.
- Apodaca Ramírez, Roberto, "Protección efectiva y asignación de recursos en las manufacturas mexicanas", *Comercio Exterior*, -- vol. 31, núm. 10, México, octubre de 1981.
- Balassa, Bela, "La política de comercio exterior de México", - *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 3, México, marzo de 1983.
- Bancomext, "Combatir la inflación: una constante de la política económica", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 4, México, -- abril de 1989.
- Baqué González, Juan, "Cambio Estructural en la Industria Automotriz Mexicana en los Años Ochenta. Dos Agentes Principales: El Estado (el Proyecto de Reconversión Industrial) y las Empresas Terminales (sus Estrategias)", *Mapa Económico Internacional*, Núm. 6, CIDE, México, 1989.
- Bekerman, Marta, "Tendencias recientes del comercio mundial y las relaciones entre los países centrales y los periféricos", - *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985.
- Bravo Aguilera, Luis, "Las Nuevas Tarifas de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación de México", *Comercio - Exterior*, vol. 25, núm. 3, marzo de 1975.
- Boletín del FMI*, "Las negociaciones del GATT son esenciales para mantener un sistema comercial multilateral firme", vol. 17, núm. 23, Washington, D.C., 19 de diciembre de 1988.
- Camdessus, Michel, "El crecimiento económico, la estabilidad monetaria y la liberalización del comercio son interdependientes" *Boletín del FMI*, vol. 17, núm. 23, Washington, D.C., 19 de diciembre de 1988.
- Caputo Leiva, Orlando, "Funcionamiento Cíclico del Capitalismo en las Décadas de los Años 70 y 80. Sus Perspectivas: La Situación de América Latina", *Investigación Económica*, núm. 190, -- UNAM, abril-junio de 1987.

Castañares Priego, Jorge, "El desarrollo industrial de México y el sector exportador no petrolero, 1975-1985", *Investigación Económica*, núm. 186, UNAM, octubre-diciembre de 1988.

Colmenares Páramo, David, "La trampa del GATT", *Avance Económico*, vol. I, núm. 4, ENEP Aragón-UNAM, diciembre de 1985.

Corbet, Hugh, "El Nuevo Proteccionismo", *Contextos*, segunda época, año 2, núm. 44, SPP, México, enero de 1985.

Crook, Clive, "El Comercio Administrado enfrenta al GATT", -- *Excelsior* (México, D. F.), Sección Financiera, 8 de octubre de 1990.

Drucker, Peter F., "La Nueva Economía Mundial", *Contextos*, nueva época, SPP, México, marzo de 1987.

Expansión, "Para México el Último Lugar", vol. XXII, núm. 548, México, agosto 29 de 1990.

Expansión, "Las principales exportadoras", México, septiembre-27 de 1989.

Expansión, "Las principales importadoras", México, septiembre-27 de 1989.

Expansión, "El problema del control de calidad. ¿Hecho o desecho en México?", vol. XV, México, enero 12 de 1983.

Fuentes, Arturo y Raimundo Arroio, "El Poder Adquisitivo del Salario, Productividad y Posición Competitiva de México", *Investigación Económica*, núm. 178, UNAM, octubre-diciembre de 1986.

Hernández, Lourdes, "La Política de Comercio Exterior en el Sexenio 1982-1988. Un Balance", *Mana Económica Internacional*, -- núm. 6, CIDE, México, 1989.

Hernández Laos, Enrique y Edur Velasco Arregui, "Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas 1960-1985", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 7, México, julio de 1990.

Instituto Mexicano de Estrategias, S. C., "El Nuevo Mecanismo de Protección Industrial", *El Mercado de Valores*, año XLVIII, -- núm. 15, México, agosto 1 de 1988.

Jiménez Ramos, Rafael, "Promoción de las exportaciones manufactureras de México, 1970-1986", *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 8, México, agosto de 1987.

Loeza Manzanero, Carlos, "México: Sector Externo 1983-1985. -- ¿Para qué al GATT?", *Avance Económico*, vol. I, núm. 4, ENEP -- Aragón-UNAM, diciembre de 1985.

- Maddison, Angus, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988.
- Malpica de Lamadrid, Luis, "La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988.
- Marcos Giacomán, Ernesto, "Las exportaciones como factor de -- arrastre del desarrollo industrial. La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 4, México, abril de 1988.
- Mateo, Fernando de y Eduardo Gitli, "Proteccionismo y ajuste - estructural. Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la - UNCTAD", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2, México, febrero - de 1986.
- Mateo, Fernando de, "México: política comercial y desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985.
- - - - - "Contribución a la polémica sobre el GATT", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 2, México, febrero de 1989.
- Matus Pacheco, Javier A., "Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al GATT", *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 2, México, febrero de 1980.
- Morales Aragón, Eliezer, "La reconversión industrial y el nuevo pacto social en México", *Investigación Económica*, núm. 186, UNAM, México, octubre-diciembre de 1988.
- Nadal Egan, Alejandro, "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 1, México, enero de 1989.
- Navarrete, Jorge Eduardo, "Desequilibrio y dependencia: el comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. - 12, México, diciembre de 1975.
- Ortega Gómez, Armando F., "El sistema antidumping mexicano: -- factor crítico de la apertura comercial", *Comercio Exterior*, - vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989.
- Ortiz Espejel, Guillermo, "Exportación de Manufacturas Mexicanas en un Marco de Protección durante 1984", *Investigación Económica*, núm. 183, UNAM, México, enero-marzo de 1988.
- Peñaloza Webb, Ricardo, "Elasticidad de la demanda de las exportaciones: la experiencia mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 5, México, mayo de 1988.

Peñalosa Webb, Tomas, "La Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, vol. 35, núm. 12, México, diciembre de 1985.

Phillips Olmedo, Alfredo, "El comercio exterior de México: evolución reciente y perspectivas", Comercio Exterior, vol. 38, -- núm. 5, México, mayo de 1988.

---. "El financiamiento: instrumento de política para fomentar las exportaciones", Comercio Exterior, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985.

Presbich, Raúl, "Renovar el pensamiento económico latinoamericano, un imperativo", Comercio Exterior, vol. 36, núm. 6, México, junio de 1986.

Querol Cabrera, Vicente, "La cuota de importación como barrera comercial", Comercio Exterior, vol. 27, núm. 4, México, abril de 1977.

Reyna Angel, Alfredo, "Algunas Reconsideraciones sobre la definitiva adhesión de México al GATT", Avance Económico, vol. 1, -- núm. 4, ENEP-Aragón UNAM, diciembre de 1985.

Rosales, Osvaldo, "Competitividad, productividad e inserción - externa de América Latina", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto de 1990.

Ros, Jaime y Alejandro Vázquez Enríquez, "Industrialización y comercio exterior 1950-1977", Economía Mexicana, núm. 2, 3a. - reimpresión, CIDE, México, 1984.

Ruiz Durán, Clemente, "La Transición hacia un Nuevo Modelo de Desarrollo", Investigación Económica, núm. 183, UNAM, México, - enero-marzo de 1988.

Singer, Hans W. y Patricia Gray, "La política de comercio y el crecimiento de los países en desarrollo. Una nueva apreciación", Comercio Exterior, vol. 38, núm. 4, abril de 1988.

Suárez Villa, Luis, "Los enclaves industriales para la exportación y el cambio en las manufacturas", Comercio Exterior, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985.

Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis - de la relación entre ambas", Comercio Exterior, vol. 39, núm. - 6, México, junio de 1989.

Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones - cuantitativas de los ochenta", Comercio Exterior, vol. 39, -- núm. 4, México, abril de 1989.

- Ten Kate, Adriaan, "Promoción de exportaciones y ajustes en la política comercial", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985.
- Toro Hernández, Miguel Angel y otros, "Incentivos financieros a la exportación", *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982.
- Toro, María Celia, "Comercio y conflicto en las relaciones México-Estado Unidos. El punto de vista estadounidense", *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982.
- Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas, "El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México", *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 7, México, julio de 1987.
- UNCTAD, "Las tendencias de la economía mundial. Una apreciación general", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 12, México, diciembre de 1985.
- Unger, Furt, "El comercio exterior de manufacturas modernas en México: el papel de las empresas extranjeras", *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 5, México, mayo de 1985.
- - - - "El proceso mexicano de industrialización sustitutiva de importaciones: problemas y políticas", *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 9, México, septiembre de 1977.
- Villarreal, Rocío y René Villarreal, "El Comercio exterior y la industrialización de México a la luz del nuevo GATT", *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 2, México, febrero de 1980.
- Vitelli, Guillermo, "Empresas industriales y empleo durante la industrialización sustitutiva. Notas exploratorias", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 3, México, marzo de 1986.
- Zerío, John y Francisco Carrada-Bravo, "Políticas para promover las exportaciones", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 1, México, enero de 1989.

DOCUMENTOS Y OTRAS PUBLICACIONES

ANIERN, El GATT y México. Comercio Exterior, vol. 30, núm. 2, - México, febrero de 1980.

Banco de México, Indicadores económicos. Varios números.

Banco de México, La política económica y la evolución de la -- economía en 1989. Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, junio de 1990.

- - - -. La política económica y la evolución de la economía en 1988. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 5, México, mayo de - 1989.

- - - -. Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas u por tipo de actividad económica, 1950-1967.

- - - -. Producto interno bruto y gasto. Cuadernos: 1960-1977.

Banco Nacional de Comercio Exterior, Programa integral de apoyo financiero y promocional para el fomento del comercio exterior de bienes- y servicios no petroleros, 1990. Comercio Exterior, vol. 40, - núm. 3, México, marzo de 1990.

- - - -. Programa financiero y de promoción, 1989. Comercio- Exterior, vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989.

- - - -. El Bancomext en 1987. Comercio Exterior, vol. 38, - núm. 8, México, agosto de 1988.

- - - -. El Bancomext en 1986. Síntesis de actividades. Co- mercio Exterior, vol. 37, núm. 6, México, junio de 1987.

- - - -. El financiamiento y la promoción del Bancomext en - 1987. Comercio Exterior, vol. 37, núm. 3, México, marzo de -- 1987.

- - - -. La actividad del Bancomext en 1985. Comercio Exte- rior, vol. 36, núm. 7, México, julio de 1986.

CANACINTRA, La industria de transformación y el GATT. Comercio Exterior, vol. 30, núm. 2, México, febrero de 1980.

CEPAL, La Evolución de la Economía Mexicana en 1988 (primera - parte). El Mercado de Valores, año XLIX, núm. 16, México, agos- to 15 de 1989.

- - - -. La Evolución de la Economía Mexicana en 1988 (segun- da parte). El Mercado de Valores, año XLIX, núm. 17, México, - septiembre 1 de 1989.

Chibbaro, Arnaldo, *Comercio Internacional de Productos Agrícolas y Negociaciones Comerciales Multilaterales en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT). CEPAL, 1989.

Colegio Nacional de Economistas, A. C., *Comercio Exterior: -- Apertura Comercial y Proteccionismo; Fomento Industrial e Inversión Extranjera*. México, 1988.

Comisión del Sur, *Declaración sobre la Ronda de Uruguay*. *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 10, México, octubre de 1988.

Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, *Manual de Estadísticas Básicas. -- Sector Industrial. Información Censal Nacional*. SPP, México, - 1981.

Dirección General de Estadística, *VII Censo Industrial, 1961*. - Secretaría de Industria y Comercio, México, 1965.

- - - - . *VIII Censo Industrial, 1965*. SIC, México, 1967.

- - - - . *IX Censo Industrial, 1971*. SIC, México, 1973.

Dirección General del Sistema Nacional de Información, *X Censo Industrial, 1976*. SPP, México, 1979.

Documento, *Convenio del Gobierno de México con el Fondo Monetario Internacional*. *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 4, abril - de 1989.

Documento, *Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT*. *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

Documento, *Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. *Comercio Exterior*, vol. - 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

Documento, *Proyecto de protocolo de adhesión de México al GATT, anexo en Ricardo Peña Alfaro, "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT"*, *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1, - México, enero de 1986.

Documento, *Opinión del Senado*. *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 12, México, diciembre 1985.

Documento, *Instrucciones presidenciales*. *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 12, México, diciembre de 1985.

Documento, *Programa de Fomento Integral a las Exportaciones*. - *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 4, México, abril de 1985.

Gobierno de México. La política de comercio exterior: Objetivos, instrumentos y acciones. Comercio Exterior, vol. 36, núm. 8, agosto 1986.

- - - -. Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México. Comercio Exterior, vol. 36, núm. 2, febrero de 1986.

Gabinete de Comercio Exterior. Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el Marco del "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFLEX)". México, 1986.

- - - -. El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). SECOFI, México, - 1986.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Resultados Oportunos Nacionales Censos Económicos 1986. 2a. reim-
presión, México, 1988.

- - - -. Resultados Oportunos Censos Económicos 1989, México, 1990.

- - - -. Sistema de Cuentas Nacionales de México 1985-1986. - 3 t., 1990.

- - - -. Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1986. - 3 t., 1988.

- - - -. Sistema de Cuentas Nacionales de México 1960-1985. - 1987.

- - - -. Cuentas de Información Oportuna. Núm. 212, noviembre de 1990.

- - - -. Avance de Información Económica. Indicadores del Sector Manufacturero (145 clases de Actividad). Septiembre de 1990.

- - - -. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cálculo Preliminar, 1989, Abril de 1990.

- - - -. Avance de Información Económica. Producto Interno Bruto Trimestral. Marzo de 1990.

- - - -. Boletín Trimestral de Información Económica. abril-junio, 1989, vol. II, núm. 6, agosto de 1989.

International Bank for Reconstruction and Development, World - Development Report 1990. Poverty. New York, 1990.

Madrid Hurtado, Miguel de la, Sexto Informe de Gobierno. Comercio Exterior, vol. 38, núm. 9, México, septiembre de 1988.

- Madrid Hurtado, Miguel de la, Quinto Informe de Gobierno. Comercio Exterior, vol. 32, núm. 9, México, septiembre de 1987.
- - - - . Cuarto Informe de Gobierno. Comercio Exterior, vol. 36, núm. 9, México, septiembre de 1986.
- - - - . Tercer Informe de Gobierno. Comercio Exterior, vol. 35, núm. 9, México, septiembre de 1985.
- - - - . La política económica para 1986. Comercio Exterior, vol. 35, núm. 12, México, diciembre de 1985.
- Nacional Financiera, Informe de Actividades 1989. El Mercado de Valores, año L, núm. 18, México, septiembre 15 de 1990.
- - - - . Informe de actividades 1988. El Mercado de Valores, año XLIX, núm. 15, México, agosto 1 de 1988.
- - - - . Informe de actividades 1987. El Mercado de Valores, año XLVIII, núm. 12, México, junio 15 de 1988.
- - - - . La Economía Mexicana en Cifras 1981. México, 1981.
- - - - . La Economía Mexicana en Cifras 1988. México, 1988.
- - - - . La Economía Mexicana en Cifras 1990. México, 1990.
- - - - . Ley Reglamentaria en Materia de Comercio Exterior.- El Mercado de Valores, año XLVI, núm. 3, enero 20 de 1986.
- Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, SPP, México, 1989.
- - - - . Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, SECOFI, México, 1984.
- - - - . Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. SPP, México, 1983.
- Presidencia de la República, Criterios generales de política económica para 1990. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 12, México, diciembre de 1989.
- - - - . La política económica para 1989. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 1, México, enero de 1989.
- Salinas de Gortari, Carlos, Primer Informe de Gobierno. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, México, noviembre de 1989.
- - - - . Primer Informe de Ejecución del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. El Mercado de Valores, año L, núm. 10, México, mayo 15 de 1990.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Carta de Intención - al FMI. Comercio Exterior, vol. 35, núm. 4, México, abril de 1985.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. México, 1990.

- - - -. El Cambio Estructural de la Industria y el Comercio Exterior. México, 1988.

- - - -. Balance Sexenal del Sector Comercio y Fomento Industrial 1981-1983. 2 t., México, 1988.

- - - -. Empresas Altamente Exportadoras. El Mercado de Valores, año XLVIII, núm. 19, octubre 1 de 1988.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, México, 1979.

INDICE DE GRAFICAS

		PAG.
GRAFICA 1	EL PRIMER ENSAYO DE LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES (1978-1980).	118
GRAFICA 2	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES (AVANCE HASTA 1989).	187
GRAFICA 3	BALANZA COMERCIAL DE MEXICO (1981-1989).	273
GRAFICA 4	ETAPAS EN LA LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES.	279
GRAFICA 5	BALANZA MANUFACTURERA (1981-1989).	294
GRAFICA 6	FINANCIAMIENTO NETO DEL BANCOMEXT.	306
GRAFICA 7	PATRON DE ESPECIALIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.	320
GRAFICA 8	LIBERALIZACION Y PRODUCCION.	344
GRAFICA 9	EVOLUCION DEL NIVEL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.	360
GRAFICA 10	ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.	368
GRAFICA 11	RELACION INFLACION-SUBVALDACION DEL TIPO DE CAMBIO REAL.	387
GRAFICA 12	PRODUCTIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS. VALOR AGREGADO POR PERSONA OCUPADA.	422

INDICE DE CUADROS

	PAG.
CUADRO 1 ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NOMINAL EN MEXICO, POR RAMA DE ACTIVIDAD.	42
CUADRO 2 ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EFECTIVA EN MEXICO, POR RAMA DE ACTIVIDAD (1970).	47
CUADRO 3 ESTRUCTURA DE LA TARIFA DE IMPORTACION (1956-1981).	55
CUADRO 4 EVOLUCION DE LA TARIFA ARANCELARIA.	59
CUADRO 5 INCIDENCIA DE LA PROTECCION EFECTIVA (1960) SOBRE EL EMPLEO Y EL PIB, POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA.	76
CUADRO 6 INCIDENCIA DE LA PROTECCION EFECTIVA (1970) SOBRE EL EMPLEO Y EL PIB, POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA.	77
CUADRO 7 INCIDENCIA DE LA PROTECCION EFECTIVA (1975) SOBRE EL EMPLEO Y EL PIB, POR RAMA DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA.	78
CUADRO 8 TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE ALGUNOS INDICADORES DEMOGRAFICOS Y DE OCUPACION.	80
CUADRO 9 INDICE DEL NIVEL DE OCUPACION Y DE LA POBLACION URBANA (1950=100).	81
CUADRO 10 NUMERO DE HOMBRES-AÑO NECESARIOS PARA PRODUCIR 100 000 PESOS REALES (DE 1960).	83
CUADRO 11 INDICE DE VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y DE MANUFACTURAS.	83
CUADRO 12 PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES (1953-1975).	84
CUADRO 13 EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TOTALES (1950-1975).	85

CUADRO 14	MEXICO: LA NATURALEZA DEL DESEQUILIBRIO EXTERNO (1970-1990).	121
CUADRO 15	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI (NUMERO DE FRACCIONES).	136
CUADRO 16	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI (MILLONES DE DOLARES).	137
CUADRO 17	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR TIPO DE BIEN (NUMERO DE FRACCIONES).	143
CUADRO 18	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR TIPO DE BIEN (MILLONES DE DOLARES).	144
CUADRO 19	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES VALORES DE IMPORTACION DE LA TIGI POR NIVELES ARANCELARIOS (MILLONES DE DOLARES).	152
CUADRO 20	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR NIVELES ARANCELARIOS (NUMERO DE FRACCIONES)	153
CUADRO 21	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LAS FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL (NUMERO DE FRACCIONES).	157
CUADRO 22	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES IMPORTACION DE LAS FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL (MILLONES DE DOLARES).	158
CUADRO 23	EVOLUCION DE LA SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO (1981-1989).	171
CUADRO 24	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES TOTAL DE FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL (NUMERO DE FRACCIONES).	175
CUADRO 25	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES TOTAL DE FRACCIONES CON PRECIO OFICIAL POR TIPO DE BIEN (NUMERO DE FRACCIONES).	176
CUADRO 26	LIBERALIZACION DE LAS IMPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI PRINCIPALES INDICADORES ARANCELARIOS.	185

CUADRO 27	ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NO ARANCELARIA EN MEXICO. COBERTURA DEL PERMISO DE IMPORTACION SOBRE PRODUCCION (PORCENTAJES DEL VALOR DE LA PRODUCCION DE LA RAMA).	201
CUADRO 28	ESTRUCTURA DE LA PROTECCION NO ARANCELARIA EN MEXICO. COBERTURA DE LOS PRECIOS OFICIALES SOBRE PRODUCCION (PORCENTAJES DEL VALOR DE LA PRODUCCION DE LA RAMA).	202
CUADRO 29	ESTRUCTURA DE LA PROTECCION COMERCIAL EN MEXICO. PROTECCION EFECTIVA IMPLICITA POR RAMA PRODUCTORA DE BIENES.	209
CUADRO 30	ESTRUCTURA ACTUAL DE LA PROTECCION ARANCELARIA EN MEXICO. PROMEDIOS ARANCELARIOS PONDERADOS CON PRODUCCION (PORCENTAJES AD VALOREM).	213
CUADRO 31	ESTRUCTURA DE LA PROTECCION COMERCIAL EN MEXICO. PROTECCION NOMINAL IMPLICITA POR RAMA PRODUCTORA DE BIENES.	214
CUADRO 32	BALANZA COMERCIAL (FOB) GLOBAL Y PARCIALES (1981-1989) (MILES DE DOLARES).	272
CUADRO 33	EXPORTACIONES MANUFACTURERAS (FOB), POR DIVISION Y RAMA DE ORIGEN (1981-1989) (MILES DE DOLARES).	286
CUADRO 34	IMPORTACIONES MANUFACTURERAS (FOB), POR DIVISION Y RAMA DE ORIGEN (1981-1989) (MILES DE DOLARES).	287
CUADRO 35	DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE (NUMERO DE FRACCIONES).	301
CUADRO 36	DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE (MILLONES DE DOLARES).	302
CUADRO 37	FINANCIAMIENTO DEL BANCOMEXT (MILLONES DE DOLARES).	304
CUADRO 38	DESREGULACION DE LAS EXPORTACIONES ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGE PRINCIPALES INDICADORES ARANCELARIOS	309

CUADRO 39	ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, POR SECTOR DE ORIGEN (1981-1989).	313
CUADRO 40	EXPORTACIONES TOTALES (FOB), TASA MEDIA DE CRECIMIENTO Y VARIACIONES ANUALES (VARIOS PERIODOS).	314
CUADRO 41	INDICE DE VOLUMEN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1960-1989).	334
CUADRO 42	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1980-1989).	338
CUADRO 43	TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (VARIOS PERIODOS).	339
CUADRO 44	INDICE DEL NIVEL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1980-1989).	351
CUADRO 45	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL NIVEL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1980-1989).	356
CUADRO 46	TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL NIVEL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (VARIOS PERIODOS).	357
CUADRO 47	ESTRATIFICACION DE LAS EMPRESAS QUE OPERAN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SU PARTICIPACION EN EL EMPLEO Y LOS INGRESOS.	365
CUADRO 48	PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE MEXICO (MILLONES DE DOLARES).	373
CUADRO 49	INDICE DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA (1981-1989).	376
CUADRO 50	MEXICO: INDICADORES ECONOMICOS (1965-1989).	382
CUADRO 51	INDICE DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1980-1989)	414

- CUADRO 52** TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (1980-1989). 419
- CUADRO 53** TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR RAMA (VARIOS PERIODOS). 420