

13  
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"

MEXICO: DE LA APERTURA COMERCIAL A LA  
FORMACION DE UN AREA DE LIBRE COMERCIO  
CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES

P R E S E N T A :  
MARTHA LOZANO ROBLES



Estado de México

1992

TESIS CON  
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.

# I N D I C E

## INTRODUCCION ..... 1

### I. MARCO TEORICO: NEOLIBERALISMO E INTEGRACION ECONOMICA

INTRODUCCION .....	2
I.1. ENFOQUE MONETARISTA DE LA ECONOMIA Y POLITICAS NEOLIBERALES.....	3
I.2. DEFINICION BASICA DE INTEGRACION.....	5
I.3. ASPECTOS DE LA INTEGRACION.....	6
I.4. GRADOS DE INTEGRACION ECONOMICA.....	7
I.5. VENTAJAS GENERALES DE LA INTEGRACION.....	10
I.6. INTEGRACION ECONOMICA Y BIENESTAR.....	13
I.7. TRATAMIENTO SECTORIAL EN EL PROCESO DE INTEGRACION.....	14
I.8. ASPECTOS DE LA PRODUCCION.....	15
I.8.1. CREACION Y DESVIACION DE COMERCIO.....	16
I.8.2. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS Y COMPETITIVOS.....	16
I.8.3. MAGNITUD DE LA UNION.....	17
I.8.4. NIVEL DE LAS TARIFAS.....	18
I.9. EFECTOS EN EL CONSUMO.....	19
I.10. EFECTOS EN LOS TERMINOS DE COMERCIO.....	20
I.11. OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR.....	21
I.12. MOVIMIENTO DE FACTORES.....	22
I.13. ECONOMIAS DE ESCALA.....	25
I.13.1. LA MAGNITUD DEL MERCADO Y LA PRODUCTIVIDAD.....	27
I.13.2. CAMBIOS TECNOLÓGICOS.....	30
I.14. ESPECIALIZACION EN UN GRAN MERCADO.....	31
I.15. OTROS FACTORES DE LA INTEGRACION ECONOMICA.....	33
I.15.1. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS.....	33
I.15.2. ACTIVIDAD DE INVERSION EN UNA UNION.....	34
I.15.3. EL IMPACTO DE UNA UNION SOBRE LAS ECONOMIAS NO PARTICIPANTES.....	35
I.15.4. ASPECTOS REGIONALES.....	36
I.16. ARMONIZACION DE LAS POLITICAS SOCIALES.....	38
I.16.1. DIFERENCIAS DE SALARIOS DENTRO DE UNA UNION.....	38
I.16.2. LOS PROBLEMAS DE POLITICA SOCIAL.....	40
I.17. LOS PROBLEMAS FISCALES EN UNA UNION.....	42
I.17.1. PROBLEMAS PRESUPUESTARIOS EN UN MERCADO COMÚN.....	42
I.17.2. ARMONIZACION DE LOS IMPUESTOS EN LA PRODUCCION.....	43
I.17.3. PROBLEMAS DE IMPUESTOS AL CONSUMO.....	45
I.18. UNIFICACION MONETARIA.....	47
I.19. CONSIDERACIONES FINALES.....	49
CONCLUSION.....	51

### II. ASPECTOS RELEVANTES DE LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO DENTRO DEL MARCO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO ORIENTADO AL EXTERIOR

INTRODUCCION .....	55
II.1. HACIA UN MODELO ORIENTADO AL EXTERIOR.....	56
II.1.1. MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.....	56
II.2. EJECUCION DEL NUEVO MODELO ECONOMICO.....	59
II.2.1. RÉGIMEN DEL PRESIDENTE MIGUEL DE LA MADRID.....	59
II.2.1.1. Apertura comercial.....	60
II.2.1.2. Legislación y mecanismos de apoyo al comercio exterior.....	65
II.2.1.3. Fomento a la exportaciones.....	69

II.2.2. RÉGIMEN DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI .....	71
II.2.2.1. Ejecución de la estrategia económica .....	74
II.2.2.2. Mecanismos para el fortalecimiento del comercio exterior .....	76
II.2.2.3 La Industria Maquiladora de Exportación (IME) .....	81
CONCLUSION .....	84

### III. RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

INTRODUCCION .....	88
III.1. PANORAMA GENERAL .....	89
III.2. RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS .....	90
III.2.1. UNA VISIÓN GLOBAL .....	90
III.2.2. EXPORTACIONES .....	96
III.2.2.1. Aranceles de Estados Unidos .....	98
III.2.3. IMPORTACIONES .....	100
III.2.4. MAQUILADORAS .....	102
III.2.5. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA LEY DE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS .....	103
III.3. RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA .....	105
III.3.1. UNA VISIÓN GLOBAL .....	105
III.3.2. EXPORTACIONES .....	108
III.3.2.1. Aranceles en Canadá .....	110
III.3.3. IMPORTACIONES .....	112
III.3.4. ASUNTOS EN MATERIA DE INVERSIONES .....	114
III.4. BARRERAS ARANCELARIAS A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN ESTADOS UNIDOS Y EN CANADA .....	114
CONCLUSION .....	117

### IV. HACIA LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

INTRODUCCION .....	120
IV.1. MARCO ECONOMICO INTERNACIONAL .....	121
IV.2. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA .....	125
IV.3. MEXICO HACIA LA FIRMA DEL TRATADO TRILATERAL .....	128
IV.3.1. LOS TEMAS DE LA NEGOCIACIÓN .....	131
IV.3.1.1. Los sectores económicos .....	131
IV.3.1.2. Otros temas específicos a tratar .....	145
CONCLUSION .....	157

CONCLUSIONES .....	162
--------------------	-----

ANEXOS .....	174
--------------	-----

ADENDA .....	211
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA .....	220
--------------------	-----

## INTRODUCCION

En los últimos años, la economía mexicana ha sufrido una serie de transformaciones tanto en su estructura como en las leyes que la regulan, provocadas por los acontecimientos que se han suscitado en el entorno internacional y al interior del propio país.

La crisis de 1982 impulsó aún más la idea de que debían buscarse nuevas alternativas para que la economía continuara funcionando. En ese año los indicadores económicos hacían ver el fin del modelo económico basado en el proteccionismo.

La opción que tomó el Gobierno Mexicano fue un modelo orientado al exterior, dentro del cual se han tomado medidas que de una u otra forma fueron planteadas por los teóricos promotores del libre comercio desde hace ya algún tiempo.

El presente trabajo tiene por objetivo mostrar que la decisión del Gobierno Mexicano de iniciar la apertura comercial y posteriormente, de establecer un área de libre comercio con Canadá y Estados Unidos responde a un modelo económico basado en políticas neoliberales, cuyos efectos tienden a una integración económica, así como señalar una serie de consideraciones y observaciones importantes sobre lo que esto representa para México.

Así, en primera instancia se expone el marco teórico, señalando las políticas propuestas por el neoliberalismo y los aspectos más importantes de la teoría de la integración económica abarcando desde la definición básica de integración hasta los efectos que este fenómeno tiene sobre la producción, el consumo y otras variables.

En seguida, se señalan algunas de las medidas implementadas por el Gobierno Mexicano como parte del nuevo modelo de crecimiento económico, orientado al exterior: desde el régimen del Miguel de la Madrid hasta el actual régimen, cubriendo básicamente el período 1983-1990.

Posteriormente se exponen las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá. En este sentido, se señalan los acuerdos, principalmente en materia comercial, que nuestro país ha establecido con ambos países, en el ámbito bilateral, para pasar después a señalar los bienes comerciados, así como las barreras impuestas al intercambio.

Los aspectos referentes a la negociación del tratado de libre comercio entre los tres países se señalan en el Capítulo IV, en el que en principio se da un panorama general de la economía internacional. Asimismo, se plantea la situación general de la negociación, abarcando algunas mercancías y otros temas de interés, para luego hacer algunas observaciones finales.

Para terminar con el trabajo, se plantean algunas consideraciones, resultado del análisis, en la sección de las conclusiones.

Se anexa un resumen esquemático del texto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte publicado el 13 de agosto de 1992 por los Gobiernos de los tres países, pero su análisis no forma parte de este trabajo.

Cabe aclarar que el tema abarca principalmente el período 1983-1990 y es de carácter económico, destacando el aspecto comercial, lo que no implica que no influyan los aspectos políticos y sociales en el desarrollo de los acontecimientos en torno a la formación del área de libre comercio.

## **CAPITULO I**

### **MARCO TEORICO: NEOLIBERALISMO E INTEGRACION ECONOMICA**

## CAPITULO I

### MARCO TEORICO: NEOLIBERALISMO E INTEGRACION ECONOMICA

#### INTRODUCCION

En este Captulo se ubicará la corriente económica de la que se desprenden las medidas más recientes de política económica implementadas en México, principalmente las referentes a política arancelaria y comercial, dentro de las que se encuentra la formación de áreas de libre comercio.

Posteriormente se hará referencia a la teoría de la integración económica, dando un panorama general y rescatando de ésta tanto la justificación como las repercusiones de su implementación entre los países que la conforman.

No se pretende dar explicaciones económico-matemáticas ni profundizar en supuestos económicos, ya que no es el objetivo de la tesis, sino dar un planteamiento global y señalar algunas consideraciones teóricas sobre la integración económica.

En este sentido, el capítulo comprende desde la corriente económica base de las medidas orientadas hacia la integración <sup>1</sup>/ y las distintas formas que ésta puede presentar hasta los aspectos a considerar en caso de llevarse a cabo una unión económica, que es la forma de integración económica más global.

---

<sup>1</sup>/ El término "integración" se referirá en los subcapítulos 1.2 y 1.3 al concepto más general de integración y posteriormente se referirá únicamente a integración económica, a menos que se haga alguna aclaración en relación a los aspectos políticos, sociales, culturales o de otra índole.

## CAPITULO I

### I.1. ENFOQUE MONETARISTA DE LA ECONOMÍA Y POLÍTICAS NEOLIBERALES

El monetarismo es actualmente una de las corrientes económicas principales que tratan de explicar el fenómeno de la inflación y la estabilización económica. Nos centraremos en ésta, ya que de ella se deriva la política de liberalización comercial, o en otras palabras, la de integración económica que está en boga a nivel internacional.

"...el enfoque monetarista es visualizado generalmente como una estrategia de corto plazo y que apunta a un rápido control del incremento de los precios".<sup>2</sup> / Para ello, se concentra en el uso de instrumentos de política económica bien definidos: control de la oferta monetaria - reducción del déficit gubernamental-, devaluación del tipo de cambio, liberalización de los precios y eliminación de los subsidios. Sin embargo, particularmente en América Latina, este enfoque se tuvo que ajustar a las características económicas propias de esos países, dando además una mayor importancia a cambios estructurales, como la reducción del tamaño del sector público, la reorientación del excedente hacia el sector privado, la creación de mercados de capital privados y la apertura de la economía al libre intercambio comercial, principalmente.

Uno de los renglones de la economía en el que mayor énfasis se pone es en la balanza de pagos, la cual refleja todas las transacciones que realiza un país con el exterior. Aquí es donde el neoliberalismo sale a flote, ya que plantea que para lograr el equilibrio con el sector externo es necesario dar confianza a la comunidad empresarial y contar con los centros financieros internacionales para que ellos proporcionen los recursos necesarios para cubrir el déficit en la cuenta comercial y elevar la inversión. Se trata de evitar, así, que esta función la cumpla el Estado.

---

<sup>2</sup> / Foxley, Alejandro, Experimentos neoliberales en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1988, p.19.

## CAPITULO I

En este sentido, las políticas que se recomiendan se engloban en: disminución de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, devaluación de la moneda, liberalización de los precios, la eliminación del déficit fiscal -"adelgazamiento" del sector público-, impulso a las actividades privadas mediante la reprivatización y la desregulación -mejorar el marco legislativo y regulatorio a fin de incrementar la eficiencia de la economía- y la apertura de la economía al libre comercio -para controlar las presiones inflacionarias internas por la vía de la competencia que representan las importaciones-. El restablecimiento de la confianza de los inversionistas externos exige que estas reglas se apliquen rigurosamente.

Una vez que se ha logrado reducir la inflación y mejorar la balanza de pagos, se pasa a considerar el establecimiento del libre comercio, de mercados de capitales libres y de la irrestricta afluencia de recursos financieros externos. Todo ello, a fin de fomentar un proceso más eficiente y dinámico de crecimiento económico a largo plazo.

Estas medidas implican que se acepta una caída más lenta de la tasa de inflación o de una etapa de recesión más prolongada, con tal de mantener el impulso en favor de una transformación a fondo y de largo plazo en la estructura económica.

Así, es en este contexto en el que se impulsa y desarrolla una política de liberalización comercial, integración económica, como una medida básica para lograr el fortalecimiento de la economía.

## CAPITULO I

### I.2. DEFINICION BASICA DE INTEGRACION

Con el fin de explicar las implicaciones de la integración económica, es necesario definir en principio lo que se entiende por integrar. Karl Deutsch plantea que "integrar significa generalmente constituir un todo con las partes, es decir, transformar unidades previamente separadas en componentes de un sistema coherente". Asimismo, expresa que "la característica esencial de cualquier sistema, debemos recordar, es un grado significativo de interdependencia entre sus componentes, y la interdependencia entre dos componentes o unidades cualesquiera consiste en la probabilidad de que un cambio ocurrido en una de ellas -o una operación realizada sobre una de ellas- produzca un cambio predecible en la otra." <sup>3</sup> /

Cabe aclarar que los componentes o actores de la integración son los mismos que en el campo de las interacciones del sistema internacional, es decir, los Estados y los grupos sociales y políticos situados en el ámbito jurisdiccional de los Estados.

En este sentido, el fenómeno de la integración entre los actores del sistema internacional está asociado con los fenómenos de la interacción y la interdependencia; ambas son condiciones necesarias, mas no suficientes, ya que ni la intensificación y diversificación de las interacciones, ni la acentuación de la interdependencia, garantizan, por sí mismas, la presencia de un proceso y una situación de efectiva integración.

Es importante destacar que para que exista una integración efectiva, estas condiciones deberán estar sustentadas en el propósito convergente de los actores involucrados de conseguir, por ese medio, determinados objetivos, como son, en el plano económico, el mayor bienestar, y en el plano político, en la mayor seguridad.

<sup>3</sup> / Deutsch, Karl W. El análisis de las relaciones internacionales. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1970, citado en Zelada Castedo, Alberto, Derecho de la Integración Económica Regional. INTAL/BID, Buenos Aires, Argentina 1989 p.2.

## CAPITULO I

Zelada Castedo afirma que al indagar sobre situaciones o procesos de integración concretos, es posible diferenciar, así sea sólo con fines analíticos, entre la integración real o provocada por fuerzas y factores históricos objetivos, y la integración como una gama de actos deliberados orientados hacia el logro de aquélla como un medio para alcanzar valores extrínsecos. Se alude, en este segundo caso, a la política de integración, como una de las políticas que los actores participantes, en forma individual o colectiva, adoptan para promover sus intereses y realizar sus valores.

Este segundo caso deja fuera de su enfoque a los procesos de integración fundados en la fuerza, para considerar como genuinos procesos de integración únicamente a aquéllos que se basan en el consentimiento de los actores participantes. Esto implica que al considerar como genuinos procesos de integración únicamente a los que se basan en el consenso de los actores participantes y no a los que provienen del ejercicio de la violencia o la fuerza se afirma, implícitamente, que aquéllos están fundados en un sistema de normas de derecho.

### I.3. ASPECTOS DE LA INTEGRACION

Se puede distinguir entre integración política, económica y social. Joseph Nye plantea que "el concepto de integración definido verbalmente como lo que constituye partes en un todo o lo que crea interdependencia, puede ser desmembrado en integración económica (formación de una economía transnacional), integración social (formación de una sociedad transnacional) e integración política (formación de interdependencia política transnacional)".<sup>4</sup> / Sin embargo, sólo nos ocuparemos de la integración económica.

---

<sup>4</sup> / Nye, Joseph S., "Integración Regional Comparada: Concepto y Medición", en Revista de la Integración, número cinco, Buenos Aires, INTAL, 1969.

## CAPITULO I

Ramón Tamames plantea que la integración económica es una de las formas de las relaciones económicas contemporáneas entre los Estados, junto con el libre cambio, el bilateralismo y la cooperación económica. Para él consiste específicamente en un proceso mediante el cual "dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea".<sup>5</sup> /

Por su parte, Bela Balassa define la integración económica como un proceso y una situación de las actividades económicas, acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes economías nacionales; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.<sup>6</sup> /

Isaac Cohen O. plantea que la integración económica es "el proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios mutuos".<sup>7</sup> /

### 1.4. GRADOS DE INTEGRACION ECONOMICA

Existen diversos grados de integración, cuya clasificación depende del conjunto de medidas que impliquen. Conjuntando las clasificaciones consideradas por Richard Lipsey, Ramón

---

<sup>5</sup> / Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Editorial, Madrid, 8a. Edición 1984, p.49 y 174.

<sup>6</sup> / Balassa, Bela, Teoría de la Integración Económica, Editorial UTEHA, México, D.F. 1980, p.1.

<sup>7</sup> / Cohen O., Isaac, "El concepto de integración", en Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, Secretaría de la CEPAL, 1981, citado en Zeleda Castedo, Alberto, op. cit., p.9.

## CAPITULO I

Tamames, Bela Balassa y Miltiades Chacholiades, la integración de las economías de un grupo de países puede adoptar las siguientes formas: <sup>8</sup> /

- Sistema arancelario preferencial. Este sistema, también llamado sistema de preferencias aduaneras, es una forma de integración basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida.
- Zonas de Libre Comercio. Es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio. Su constitución esta regulada en el Artículo XXIV del GATT.
- Uniones Aduaneras. Una unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias o comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión. Pero ésta significa además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. En el Artículo XXIV del GATT se establece que la formación de la tarifa exterior común no podrá tener derechos más elevados, como promedio, que los existentes en los previos aranceles de los países miembros de la unión aduanera.
- Mercado Común. El mercado común es una unión aduanera que adopta medidas adicionales para garantizar el libre movimiento de los factores de producción entre los países miembros (mercancías, mano de obra y capital).

---

<sup>8</sup> / Lipsey, Richard G. "Integración internacional: uniones económicas" en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Edit. Aguilar, tomo 6, Madrid 1979.

Tamames, Ramón, op. cit., pp.175-178.

Balassa, Bela, op. cit., p.2.

Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, McGraw-Hill/Interamericana de México, México 1988, pp.290-294.

## CAPITULO I

- **Unión económica.** La unión económica es un mercado común con determinadas medidas encaminadas a la armonización de las políticas económicas nacionales (política común en cuestiones monetarias, fiscales y otros aspectos de la política oficial), con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.

- **Integración económica completa o total.** La integración económica completa o total supone una política económica para todos los países participantes, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros. En este sentido, Balassa y Tamames coinciden en que en esta etapa es necesaria una base de política supranacional, lo que aunado a la coordinación política estrecha que se requiere para ello, a la postre desembocará en una unión política.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) enuncia en su Artículo XXIV dos excepciones a las reglas generales: el de la zona de libre comercio y el de la unión aduanera. Según esta disposición las normas del acuerdo "no impedirán, entre los territorios de las Partes Contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio". Al mismo tiempo prescribe que se entenderá por zona de libre comercio "un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuáles se eliminen los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales, con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos" de dicha zona de libre comercio.

En virtud de lo señalado, podemos afirmar que la integración económica se caracteriza por lo siguiente:

a) Es un proceso y una situación;

b) Atañe a las relaciones económicas entre los Estados y a las transacciones, a través de las fronteras estatales, entre otros agentes económicos;

## CAPITULO I

c) Consiste en la eliminación de restricciones y discriminaciones a las transacciones económicas; y

d) Afecta la asignación de recursos para la producción, la localización de actividades productivas y la división del trabajo entre las actividades que se integran.

Una vez expresadas las voluntades de llevar a cabo la integración, el derecho constituye junto con las estructuras institucionales u orgánicas, uno de los instrumentos más importantes.

"Esta función instrumental del derecho surge inmediatamente después de que los actores involucrados, en especial los Estados, acuerdan llevar adelante un programa de integración o lo que es lo mismo, poner en aplicación una política de integración, una vez cumplidos los procesos políticos previos de concertación y negociación, de los que resultan criterios y pautas para acomodar sus intereses y objetivos particulares... para identificar intereses y objetivos comunes. El resultado de este acuerdo, si se pretende convertirlo en una conducta obligatoria, no puede ser formalizado si no mediante un ordenamiento jurídico. En este quedan enunciados los objetivos, las metas, los principios generales y particulares y los medios o instrumentos de esa política de integración".<sup>9</sup> /

### I.5. VENTAJAS GENERALES DE LA INTEGRACION

Se pueden mencionar las siguientes: <sup>10</sup> /

1. *Las economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala)*. Estas sólo son posibles cuando la producción se lleva a cabo masivamente, es decir, en plantas de gran dimensión y en grandes series, y todo ello apoyado en un fuerte avance tecnológico.

---

<sup>9</sup> / Zalada Castedo, Alberto, *op. cit.*, p.14.

<sup>10</sup> / Fuente principal: Temames, Ramón, *op. cit.*, p.179.

## CAPITULO I

2. *La disminución de la inseguridad del comercio interzonal y una tasa más rápida del cambio tecnológico.* Esto implica un flujo más intenso en el comercio debido a la seguridad que transmiten tanto las medidas más claras de política económica como particularmente la reducción de aranceles; todo esto implicaría también movimientos de capital -llámense coinversiones- o bien acuerdos entre empresas, a fin de mejorar la tecnología de productos y de procesos para hacer frente a la competencia en el mercado.

3. *La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.* En un vasto mercado común pueden ser varias las empresas que trabajen con una dimensión próxima a la óptima, compitiendo entre sí y con una serie de favorables efectos para el consumidor: precios más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etc.

4. *La posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos.* La cooperación y la integración económica ofrecen la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, prácticamente impensables a escala nacional.

5. *El aumento del poder de negociación frente a países terceros o frente a otras agrupaciones regionales.* Normalmente un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales cuanto mayores son la fuerza militar, el volumen de comercio y la capacidad de financiación exterior. En este sentido, el poder de negociación crece más que proporcionalmente por medio de la integración ya que si un grupo de países plantean una actitud común pensada y resuelta frente a determinados problemas, tiene sin duda una fuerza mayor que la de un país cualquiera. Asimismo, a la inversión extranjera, al contar con un acceso a un mercado mucho mayor, se le podrán imponer determinadas condiciones mínimas, prácticamente inaceptables en las condiciones poco atractivas de estrecho mercado interno y de aislamiento del país de cualquier clase de bloque económico.

## CAPITULO I

### 6. *Una formulación más coherente de la política económica.*

La integración económica, por los mayores compromisos que entraña, y por los mayores riesgos que implica, generalmente obliga de modo más acusado al mejoramiento de la propia política económica, así como a la realización de transformaciones importantes en la estructura económica nacional.

7. *La necesidad a mediano o largo plazos de introducir reformas estructurales.* Con respecto a la incidencia de integración sobre las transformaciones estructurales, las perspectivas no están tan claras como en el caso de la influencia sobre la política económica nacional. Sin embargo, la promoción de transformaciones estructurales es algo que a la larga necesariamente habrán de apoyar los grupos integracionistas ya que la integración se hace fundamentalmente para posibilitar una industrialización competitiva.

8. *La posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración una aceleración del desarrollo económico.* La más clara prueba de la eficacia de la integración radica en si acelera o no el desarrollo económico y en si contribuye o no a mantener altos niveles de empleo; resumiendo, si logra el bienestar de la población en su conjunto.

Así, la integración no puede considerarse como una panacea, como el camino de superación de todos los males de las economías. Para alcanzar la meta del desarrollo integral, la integración económica debe ser complementada con toda una serie de medidas de transformación.

## CAPITULO I

### I.6. INTEGRACION ECONOMICA Y BIENESTAR <sup>11</sup>/

Al efectuarse la integración económica, existirá un incremento o decremento en el bienestar potencial, componente real del ingreso -eficiencia-, si, debido a la redistribución de recursos motivada por la integración se incrementa o decrece alternativamente la cantidad de bienes y servicios producidos con un insumo, si la producción de la misma cantidad de bienes y servicios requiere una cantidad de insumos más pequeña o más grande.

En este sentido, el bienestar económico en el proceso de integración económica quedará afectado por:

- a) Un cambio en el volumen cuantitativo de artículos producidos;
- b) Un cambio en el grado de discriminación entre bienes nacionales y extranjeros;
- c) Una redistribución de ingresos entre los nacionales de diferentes países, y
- d) Una redistribución dentro de los países individuales.

Cabe señalar que los principales factores que afectan la eficiencia dinámica de una economía son: el progreso tecnológico, la distribución de la inversión, las relaciones interindustriales dinámicas de la producción e inversión y la incertidumbre e inconsistencia en las decisiones económicas. Así, un incremento en la tasa de crecimiento puede ser considerado como equivalente a un mejoramiento en la eficiencia dinámica y representa una mejora en el bienestar.

---

<sup>11</sup>/ A partir de este subcapítulo, nos basamos en los siguientes autores:

Belassa, Bela, op.cit.

Chacholiades, Miltiades, op.cit.

Geheis, Franz, "Monetary Systems for the Common Market", en Journal of Finance, vol. XIV, no. 2, mayo 1959, pp. 312-321.

Kindleberger, C.P., "Economic Integration via External Markets and Factors" en International Trade and Finance, Essays in Honour of Jan Tinbergen, International Arts and Sciences Press, Inc., New York 1974, pp. 103-115.

\_\_\_\_\_, Economía Internacional, Edit. Aguilar-Biblioteca de Ciencias Sociales, España 1976, principalmente caps. 7, 11 y 12.

Meede, J.E., The Theory of Customs Unions, North Holland Publishing Co., Amsterdam 1955.

\_\_\_\_\_, Problemas de una Unión Económica, Edit. Aguilar-Biblioteca de Ciencias Sociales, España 1957.

Ohlin, Bertil, "Problèmes d'harmonisation et de coordination des politiques, économiques et sociales", en Revue d'Economie Politique, vol. LXVIII, no. 1, 1958, pp. 264-290.

Tinbergen, Jan, International Economic Integration, Amsterdam/New York Elsevier, 1965.

## CAPITULO I

Para evaluar los efectos de la integración económica, Balassa considera que se debe usar la eficiencia dinámica como indicador primordial del éxito, tomando, por igual, los cambios en la eficiencia de la distribución de recursos, en el sentido estático, y los efectos dinámicos de la integración (cambio tecnológico, inversión, etc.).

Cabe señalar que tanto la zona de libre comercio como la unión aduanera solamente tendrán idénticos efectos, sobre el bienestar mundial, en el caso de que todas las economías participantes mantengan las mismas tarifas vigentes antes de la integración. Este análisis supone tarifas iniciales análogas para cada país, por lo que ambos sistemas suponen los mismos efectos.

### 1.7. TRATAMIENTO SECTORIAL EN EL PROCESO DE INTEGRACION

Balassa plantea que la integración simultánea de todos los sectores permite generar cambios compensatorios, mientras que la integración en un sólo sector únicamente conducirá a un reajuste en ese sector preciso: la redistribución de recursos en otros sectores resultará impedida por la subsistencia de tarifas y otras barreras al comercio -de aquí las pérdidas que puedan sufrir los países cuya actividad productiva, en los nuevos sectores integrados, se contraiga, sin posibilidad de ser compensada hasta la siguiente etapa-.

De manera más general, en un tratamiento sectorial del problema, cada paso en la integración da como resultado un nuevo y temporal equilibrio de precios, costos y distribución de recursos, y este equilibrio se rompe en cada uno de los pasos subsiguientes. Por otro lado, el ajuste de los precios relativos y la redistribución de los recursos procede más suavemente si todos los sectores quedan simultáneamente integrados, ya que algunas industrias se

## CAPITULO I

expanden, otras se contraen y pueden evitarse innecesarios cambios o desplazamientos en materia de recursos.

### 1.8. ASPECTOS DE LA PRODUCCION <sup>12</sup>/

Los efectos de la eliminación de barreras del comercio dentro de una unión se deben avocar a los dos componentes del bienestar mundial: la eficiencia en la distribución de recursos (eficiencia estática) y la distribución del ingreso entre países. Esto supone que no habrá movimiento de factores entre los países; además se hará caso omiso de los efectos dinámicos de la integración.

Mediante la abolición de tarifas dentro de la unión, y el mantenimiento de las mismas hacia terceros países, una unión aduanera auspicia la supresión de discriminaciones entre los artículos de producción interna y los bienes manufacturados en los países afiliados y aumenta la discriminación entre los artículos producidos por países miembros y los que no lo son.

En este sentido, los efectos de la producción resultan del desplazamiento en la compra de un artículo dado, desde las fuentes domésticas de abastecimiento más caras a las más baratas, efecto positivo, y del desplazamiento de fuentes de abastecimiento, de productores extranjeros con costos más bajos, a productores locales o de países miembros con costos más elevados, efecto negativo.

---

<sup>12</sup>/ Estos efectos se consideran particularmente al establecer una unión aduanera, debido a que se considera mejor tener una política común en relación a las tarifas impuestas al comercio con terceros países.

## CAPITULO I

### I.8.1. CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

La creación de comercio representa un movimiento hacia una situación de libre comercio, ya que implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos, mientras que la desviación del comercio actúa en dirección opuesta: produce un cambio en las compras del productor de bajos costos a uno de costos más altos. Los efectos benéficos de la unión predominarán, de acuerdo con Viner, si la creación de comercio supera a la desviación de comercio.

Los efectos positivos de la producción se pueden definir como el ahorro en costos, resultante de un cambio en las compras de fuentes de producción de costos altos a fuentes de bajos costos. Por el contrario, los efectos negativos de la producción se refieren al costo extra en la producción de una mercancía en el país miembro, y no en un país extranjero cuando la desviación de la fuente de oferta cambia de un productor de costo bajo, extranjero, a uno de costo alto, asociado. El mundo, en general, ganará o perderá si los efectos positivos de producción son mayores o menores a los efectos negativos registrados.

### I.8.2. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS Y COMPETITIVOS

Una economía complementaria es aquella en la que los costos de producción, expresados en alguna unidad común, muestran grandes disparidades para la mayoría de las mercancías. La conclusión de Viner va en el sentido de que la formación de una unión entre economías competitivas será deseable cuando dicha rivalidad signifique que los países participantes producen -en gran volumen- mercancías semejantes con anterioridad al establecimiento de la unión, y la complementariedad representa diferencias considerables en la variedad de productos manufacturados.

## CAPITULO I

### I.8.3. MAGNITUD DE LA UNIÓN

Otro aspecto que ha preocupado al establecer una integración económica es el referente al tamaño, magnitud, de la unión.

Viner y Meade afirman que aunque una unión aduanera de menor tamaño puede propiciar cambios ventajosos en algunas líneas de producción, las probabilidades de redistribución ventajosa de la producción aumentan con la extensión del área, solamente en algunas líneas de producción, teniéndose que las oportunidades para redistribuir la producción se incrementan con la extensión del área. Al mismo tiempo, se aduce que los incrementos sucesivos en la magnitud de una unión reduce la posibilidad de desviación del comercio. En el caso extremo, una unión que incluyera al mundo en su totalidad no conduciría a ninguna desviación de comercio.

Si se acepta que un aumento en la magnitud de la unión incrementa las ganancias potenciales del mundo en general, queda por resolver el problema de cómo medir el área. Algunos autores mantienen que el tamaño del mercado debe medirse de acuerdo con la densidad de la población. También puede objetarse la extensión geográfica como indicador de la magnitud del mercado. Allyn Young fue el primero en abogar por la aplicación de una medida más adecuada, representada por el volumen de producción. En esta definición, el tamaño del mercado, tanto de una economía nacional como de una nación, se mide por el producto nacional bruto. Para un producto nacional bruto, a mayor costo de transportación y mayor diversificación de los gustos de la población, menor será el tamaño efectivo del mercado.

## CAPITULO I

Teniendo en cuenta estos elementos, Balassa plantea las cifras del ingreso nacional para llegar a una aproximación de la magnitud del mercado. Se pueden presentar dos proposiciones a este respecto: *ceteris paribus*, cuanto mayor sea el tamaño de la unión, mayores serán las ganancias potenciales de la integración para el mundo en general y cuanto mayor sea el aumento en el mercado de las economías participantes, mayores beneficios obtendrán, tanto el mundo como los países miembros.

Por otra parte, las ventajas de la proximidad de los países integrantes de la unión pueden enumerarse de la siguiente manera:

- a) Las distancias por recorrer son menores en los casos de los países vecinos;
- b) Los gustos suelen ser similares, y los canales de distribución pueden establecerse más fácilmente en economías adyacentes, y
- c) Los países vecinos pueden tener una historia común, un interés común, etc. y, por lo tanto, estarán más deseosos de coordinar sus políticas, además de que disminuyen los costos de supervisión y comunicación, reparación, entre otros.

### I.8.4. NIVEL DE LAS TARIFAS

Con respecto al nivel de las tarifas, los efectos en la producción serán más ventajosos:

- a) Cuanto menor sea el nivel de las tarifas de la unión para el resto del mundo;
- b) Cuanto menor sea el nivel de las tarifas en los mercados de exportación fuera de la unión.

Se suele distinguir entre el efecto restrictivo y el protector de una tarifa, cuando el primero se refiere a una reducción en la importación y el segundo al aumento en la producción doméstica de una mercancía en particular, como consecuencia de la imposición de una tarifa.

## CAPITULO I

### I.9. EFECTOS EN EL CONSUMO

En principio es importante dejar claro que la separación entre los efectos de la producción y los del consumo, no deben entenderse como la ausencia de una mutua interacción. Los cambios en el modelo de producción afectarán el consumo, y la sustitución de unas mercancías por otras conducirá, a su vez, a modificaciones en los modelos de producción.

Los efectos positivos respecto al consumo son, probablemente, predominantes si los consumidores sustituyen mercancías de los países socios por mercancías domésticas, más que por productos extranjeros; además, dados los cambios en los patrones de comercio, los efectos positivos en el consumo serán tanto mayores cuanto mayores sean las diferencias iniciales en los ratios de precios de las mercancías negociadas entre los países miembros, mientras que los efectos negativos en el consumo serán pequeños si los ratios de precios de los bienes negociados difieren poco entre los países participantes y los no participantes.

Ahora bien, cuanto más competitiva sea la estructura de la producción de los países que en una unión se agrupen, más ventajosa será la sustitución que se realice de mercancías provenientes de los países miembros, y mayor será, en consecuencia, el incremento en el comercio y en los efectos positivos sobre el consumo. Por otro lado, la complementariedad entre los países miembros y el resto del mundo es equivalente a un bajo grado de sustitución entre las mercancías de dos grupos de países, y conduce a una pequeña reducción en las importaciones de países exteriores. Las repercusiones adicionales se traducen en cambios en la exportación o importación de mercancías que son sustitutivas o complementarias de aquellos bienes cuyo comercio resulta directamente afectado por la eliminación de las tarifas internas de la zona.

## CAPITULO I

F.V. Meyer, por su parte, arguye que la ganancia en el bienestar, proveniente de la integración, se incrementa si los nuevos bienes importados son complementarios de las mercancías domésticas, y decrece si son sustitutivos. Sin embargo, Balassa plantea que esto tiene validez solamente en una situación inmediatamente subsiguiente a la integración, porque toma la existencia de bienes como dada, y no considera los cambios futuros en los modelos de producción.

De todo esto cabe inferir que los efectos de una unión en el consumo pueden ser positivos o negativos, dependiendo primordialmente de la extensión de las regulaciones de comercio entre los países miembros, la complementariedad y el grado de competencia de las economías participantes y el nivel de los aranceles. Finalmente, debemos notar que aun cuando el establecimiento de la unión conduce a una mejora de la eficiencia en el intercambio, para el mundo como un todo, los países no participantes registrarán pérdidas, ya que sus mercancías serán discriminadas.

### I.10. EFECTOS EN LOS TERMINOS DE COMERCIO

Los cambios en los patrones de comercio derivados de la eliminación de las tarifas interregionales afectarán también los términos netos del comercio de mercancías, definidos como la ratio de los precios de exportación y de importación. Los términos de comercio de la unión pueden mejorar, bien sea a través de cambios secundarios de precios, o bien porque se hayan revaluado las monedas de los países miembros, designadas para equilibrar la balanza de pagos.

Los términos de comercio también quedarán afectados por el poder de negociación de la unión, en materia de concesiones arancelarias. Meade expresa que "cuanto mayor es el área de comercio que está negociando como una unidad, más favorable será el trabajo que pueda

## CAPITULO I

lograr en su política comercial, frente a otros países, y tanto más ventajosos serán, probablemente, sus términos de comercio con el resto del mundo". <sup>13</sup>/

Sin embargo, los términos de comercio de la unión se deteriorarán si el aumento en la productividad conduce a una reducción general en el nivel de precios -efecto de sustitución-. Las reducciones de precios afectarán favorablemente los términos de comercio, siempre y cuando el incremento en la productividad se concentre en los sectores competidores respecto a las importaciones. Un incremento en el ingreso real deteriorará la balanza de pagos de la unión, a través del incremento de las importaciones, mientras que las reducciones de precios la mejorarán. A su vez, una mejora o un deterioro en la balanza de pagos causará una mejora o un deterioro de la moneda de la unión, acompañada por un probable mejoramiento o empeoramiento en los términos de comercio.

### I.11. OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR

La supresión de tarifas entre los miembros de la unión conduce a un ahorro en el costo del aparato fiscal del Estado. Ahora bien, no es ésta la única ganancia resultante de la abolición de formalidades aduaneras. El gasto y el tiempo necesarios para llenar las formalidades aduaneras, además del costo que representa mover la carga, en el tráfico fronterizo o por el puerto de entrada, constituyen cargos adicionales al comercio internacional, que no solamente inciden en el comerciante, sino que también pueden traducirse en pérdida de transacciones marginales.

---

<sup>13</sup> / Meade, J.E., op. cit., p.96.

## CAPITULO I

Por otra parte, hay que considerar la carga adicional que representa la negociación, la coordinación de códigos, la supervisión mutua, y los problemas impositivos. Asimismo, los estados miembros pueden intentar poner trabas al comercio, recurriendo a arbitrios tales como impuestos discriminatorios, regulaciones del tráfico por carretera, requisitos de inspección, obligación de comprar productos nacionales, por parte de los organismos gubernamentales o bien, la implantación de requerimientos que obliguen al uso de marbetes especiales.

De todo esto se puede concluir que, *ceteris paribus*, una unión es más probable que tenga efectos benéficos sobre la eficiencia mundial:

- a) Mientras más competitiva sea la estructura de los países participantes;
- b) Mientras más pronunciadas sean las diferencias en el costo de las mercancías producidas antes del establecimiento de la unión;
- c) Mientras más extenso sea el ámbito geográfico de la unión;
- d) Mientras más pequeñas sean las distancias económicas entre los países miembros;
- e) Mientras más elevado sea el nivel de la tarifa vigente antes de instituirse la unión, y
- f) Mientras mayor sea el grado de tráfico comercial entre las economías participantes, antes de instituirse la unión.

### I.12. MOVIMIENTO DE FACTORES

En relación al movimiento de los factores de la producción -mano de obra y capital-, si no se cuenta con una situación de igualdad en los precios, algunas de las condiciones óptimas no lograrán realizarse plenamente y por ende no se puede lograr una solución totalmente eficiente, refiriéndonos con la igualdad de precios a los precios expresados en alguna unidad común, después de una conversión apropiada a los tipos de cambio en equilibrio.

## CAPITULO I

En aquellos países con medio ambiente y funciones de producción parecidos, que cuentan con pequeñas diferencias respecto a la calidad de los factores de producción, el comercio es eficaz en la reducción de las desigualdades de precios de los factores productivos. La liberalización del comercio también contribuirá a la eficiencia en la producción, al reducir las diferencias en los precios de los factores. Sin embargo, es evidente que el proceso de equiparación no será total.

Así, el comercio reducirá las diferencias en los precios de los factores dentro de una unión aduanera, siempre y cuando las condiciones de producción no muestren grandes diferencias entre los países participantes. Sin embargo, los cambios dinámicos tales como las tasas dispares de crecimiento de la productividad y los cambios en los gustos, pueden invertir la tendencia hacia la equiparación de los factores.

Aunque bajo el supuesto del *ceteris paribus*, la liberalización del movimiento de factores genera menos comercio interzonal, existen varios elementos que alientan dicho comercio. La migración producirá más comercio si los inmigrantes compran mercaderías diversas de los "viejos países" o si artículos nuevos son introducidos por ellos en el país de inmigración. El movimiento internacional de trabajo puede causar también un intercambio en la habilidad técnica y en la experiencia y contribuir con ello a robustecer el comercio vía incremento de la productividad. Un resultado similar se obtiene de la migración de capital a países de menor desarrollo.

Finalmente, conforme a supuestos realistas, cualquier efecto reductor del comercio, generado por movimientos de factores, será insignificante en comparación con el efecto creador de comercio de la formación de la unión.

## CAPITULO I

En un mundo en que la información fuese perfecta, las diferencias en los ingresos de los factores inducirían a éstos a desplazarse desde lugares con bajos ingresos a otros con ingresos más altos. Pero en el mundo real, la información imperfecta acerca de la posible ganancia y la inseguridad actúan como un freno sobre la migración de factores.

Por ejemplo, en el caso de la mano de obra, aun cuando la eliminación de los obstáculos administrativos y el estímulo intergubernamental a los movimientos de trabajadores probablemente no se traduzca en un gran incremento en la corriente de asalariados dentro de la unión, seguirán persistiendo las diferencias entre la tasas de salario en los diversos países, en parte como un resultado de la alta valuación de los factores intangibles, por parte de los trabajadores.

En relación a la movilidad del factor capital es necesaria para la eficiente distribución de recursos, ya que los precios de los factores productivos no lograrán paridad de trato si se carece de una movilidad en los factores. En relación con el capital, esta condición significa que todas las empresas, en el ámbito de un área integrada, deben tener acceso al crédito sobre una base de igualdad, y que tanto los préstamos de gobierno a gobierno, como las inversiones directas puedan moverse a lugares donde sea posible obtener utilidades más altas. Los movimientos interzonales de capital son también necesarios para facilitar cambios en la distribución de recursos, provenientes de la liberalización del comercio.

Las causas de inseguridad reducen la movilidad del capital, ya que los cargos compensatorios, incorporados a los cálculos de utilidades de los inversionistas privados, impiden aprovechar los pequeños márgenes de ganancia del capital. Ahora bien, esta situación pueden encontrar su

## CAPITULO I

origen no solamente en las expectativas políticas, sino también en las discrepancias respecto a las políticas monetarias, fiscales o sociales, por lo que la armonización de las políticas económicas discrepantes, eliminaría tanto estas imperfecciones como la necesidad de establecer restricciones a los movimientos de capital.

Así, la eliminación de restricciones sobre los movimientos de capital debe ir acompañada de la coordinación de políticas económicas, y además del otorgamiento de asistencia a las áreas más atrasadas. Sin embargo, estas medidas deben complementarse con medidas destinadas a facilitar la corriente internacional de capitales. Las garantías a las inversiones en áreas subdesarrolladas, la información acerca de las condiciones económicas existentes y las posibilidades de inversión privada, la erradicación de los casos de doble tributación y de cualquiera otra forma de discriminación serán especialmente útiles para que la integración sea benéfica.

### I.13. ECONOMIAS DE ESCALA

Las economías de gran escala significan reducciones en los coeficientes de insumo que resultan de un incremento en la magnitud o ámbito del mercado. Las economías provenientes de la producción en gran escala incluirán, por tanto, las mejoras tecnológicas, cuya introducción seguirá a la ampliación del mercado. Cuando por otro lado, el uso de métodos tecnológicos mejorados no es una consecuencia del incremento en la magnitud del mercado, se habla de cambios tecnológicos autónomos, los cuales serán diferentes de los cambios tecnológicos inducidos.

A continuación se mencionan las características de las economías de escala:

## CAPITULO I

- Los incrementos de costos son menos que proporcionales al crecimiento del volumen en el caso de transacciones en masa.
- El principio de reservas masivas indica un ahorro en el costo, con el incremento de la producción total, en el caso de inventarios de productos terminados y de materiales, puesto que las tolerancias óptimas de seguridad, que proporcionan protección contra circunstancias aleatorias, fluctúa proporcionalmente a la raíz cuadrada del producto total. El mismo principio se aplica a las tenencias de balance en efectivo, con propósitos de liquidez, al muestrario, a la auditoría y a los servicios de reparación.
- La producción en gran escala será necesaria para el uso óptimo de varias clases de equipo indivisible. De acuerdo con el principio de los múltiplos enunciado por Babbage, la eficiencia máxima en el uso de unidades combinadas de equipo requiere que la capacidad total de la planta sea igual a algún común múltiplo de las capacidades de las unidades individuales de magnitud eficiente.
- A tasas más altas de producción, se puede economizar en gran número de actividades no proporcionales, como el diseño, la planeación de la producción, la canalización y recopilación de información, etc. Cualquiera de estas actividades requiere un alto nivel de producción para operaciones óptimas, o su costo se elevará menos que proporcionalmente con el incremento en la producción total.
- La producción en cantidades mayores garantiza la aplicación de métodos tecnológicos más avanzados, que puedan utilizar equipo especializado, una más alta intensidad del capital o líneas de ensamble de producción.
- Además del uso del equipo especializado, la mayor magnitud del mercado hace posible la especialización de los trabajadores, y faculta a las firmas para adquirir los servicios del mejor gerente.

## CAPITULO I

La existencia de economías de escala no implica necesariamente que sea preciso instalar plantas gigantescas para operar con mayor eficiencia que con plantas pequeñas, ya que si éstas últimas se especializan en un número menor de productos no tendrán porqué ser ineficientes por esa razón.

Una ampliación del mercado, manteniendo la variedad de productos, tendrá doble efecto: las plantas que producen en pequeña escala pueden extender sus operaciones, y las plantas que hasta ahora han manufacturado una gran variedad de mercancías pueden ahora especializarse en unas pocas líneas de producción.

Los cambios en la estructura social y los incrementos en los ingresos de la unión reforzarán esta tendencia, y el mayor poder de compra de las clases trabajadoras conducirá a un consumo en masa de bienes duraderos. Además, las diferencias en los hábitos de consumo no estorban la estandarización de los productos intermedios.

### I.13.1. LA MAGNITUD DEL MERCADO Y LA PRODUCTIVIDAD

La magnitud del mercado es importante para aquellas mercancías donde se obtengan rendimientos crecientes de la producción (principalmente bienes manufacturados), y el consumo de esta categoría de productos puede comprobarse que crece más que proporcionalmente con el aumento del ingreso per cápita. De esta manera, dado un producto nacional bruto, mientras más alto sea el ingreso per cápita mayor será la magnitud efectiva del mercado para los productos de esos sectores que registran rendimientos crecientes. Por último, determinada la magnitud del mercado para productos individuales, el mercado nacional puede dividirse también en mercados regionales, y puede tenerse en cuenta la diferenciación de las mercancías.

## CAPITULO I

Si el nivel de productividad depende de la magnitud del mercado, una ampliación de éste, como consecuencia de la integración, contribuirá al crecimiento de la productividad. Aunque se establezca la relación arriba mencionada entre la magnitud del mercado y la productividad, ello no implica, sin embargo, que la integración genere necesariamente un incremento sostenido en la tasa de crecimiento de la productividad.

No se pretende en este caso que la relación entre la magnitud del mercado y la productividad haya de ser en una sola dirección. Más bien, todo incremento en productividad aumentará el mercado al elevar el ingreso nacional, mediante el aumento en la demanda de un producto en particular, vía reducción en costos. Ahora bien, la introducción de la moderna tecnología se halla también condicionada por la magnitud del mercado, existiendo así, una relación de doble sentido.

Ahora bien, Balassa plantea que los países subdesarrollados se hallan ante la alternativa de escoger el desarrollo paralelo en una cantidad de industrias, o concentrar el crecimiento en pocas ramas de la manufactura. Los dos métodos tienen sus ventajas e inconvenientes. El primero proporciona economías externas para las industrias <sup>14</sup> /, a través de sus interrelaciones en la producción, y de su interdependencia, vía ingresos incrementados. Por razón de la interdependencia observada en la producción, la manufactura de cualquier

---

<sup>14</sup> / Las economías externas incluyen las muy diversas economías de la especialización del trabajador y de la especialización de la maquinaria, de las industrias localizadas y la producción en gran escala, las crecientes facilidades de comunicación de todo género, el conocimiento o experiencia mercantil, la calificación de la fuerza de trabajo, etc. El común denominador en el análisis de las economías externas es su interacción con el crecimiento de la economía. Marshall advirtió que muchas de estas economías son irreversibles, de tal suerte que las ganancias derivadas de la producción incrementada no se pierden si la producción regresa a su antiguo nivel.

## CAPITULO I

mercancía llega a ser tanto más rentable cuanto mayor sea la disponibilidad de los insumos necesarios, los bienes complementarios y las posibilidades para una ulterior transformación.

Las economías potenciales externas que encuentran su origen en la interdependencia de las industrias, en producción y consumo, abogarían por la expansión simultánea de todas las industrias conexas. Sin embargo, en la mayor parte de los países subdesarrollados, diversas limitaciones interfieren con el desarrollo paralelo de cierto número de industrias. Los avances simultáneos en todos los frentes están restringidos por las disponibilidades de factores productivos, el volumen factible de las nuevas inversiones se restringe, además, por la exigua magnitud de los mercados nacionales. En vista de estas limitaciones, en ciertos casos no resultarán rentables las unidades de producción de tamaño óptimo y, en consecuencia, se perderán las economías potenciales de escala.

Siguiendo el segundo método, el crecimiento concentrado puede ser también más conducente al progreso tecnológico, ya que una tasa rápida de expansión permite implantar nuevos métodos tecnológicos. Esta proposición descansa en la evidencia de la interrelación entre la tasa de incremento en la producción y el crecimiento de la productividad. El crecimiento concentrado tropezará con fuertes barreras por el lado de la demanda; sin embargo, como es improbable que la demanda doméstica siga el modelo de los rodeos de la producción, surgirán discrepancias entre la estructura de la demanda y la de la oferta. El método que se sigue para remover estas discrepancias es el del comercio exterior.

Sin embargo, la expansión de las exportaciones en nuevas líneas de producción confronta grandes dificultades por razón de los obstáculos e inseguridades que caracterizan al comercio exterior. Además, no es probable que las industrias recién desarrolladas logren ventajas de

## CAPITULO I

costos, ya que no gozarán de las economías externas resultantes del desarrollo de las industrias descritas. En otras palabras: la ventaja comparativa de cualquier industria dada depende de las relaciones interindustriales; en consecuencia, las naciones que concentran su desarrollo en un número limitado de industrias encaran a menudo el problema de escoger entre instalar plantas de magnitud inferior a la capacidad óptima o construir por arriba de la demanda.

En general, cabe esperar que el aumento en la productividad contribuya a hacer más competitivas las industrias de exportación, además de elevar la demanda para importaciones de terceros países como consecuencia del incremento de los ingresos.

Kuznets sostiene que todos los pequeños países confrontan ciertas desventajas a causa de las limitaciones del mercado doméstico, de la inseguridad del comercio exterior y de la ausencia de una estructura industrial diversificada.<sup>15</sup> /

### I.13.2. CAMBIOS TECNOLÓGICOS

Mientras que los cambios tecnológicos inducidos son subsiguientes al incremento de la magnitud del mercado, los cambios tecnológicos autónomos no tienen relación directa con un incremento de dicha magnitud. Sin embargo, un grado de causa indirecta puede advertirse entre las dos últimas variables, vía gastos en investigación. Así, la relación entre la magnitud del mercado y la actividad de investigación puede ser demostrada de dos maneras: a)

---

<sup>15</sup> / Kuznets, Simon, Six Lectures on Economic Growth, Glencoe, Ill., Free Press 1959, pp. 92-98, citado en Balassa, Bela, op. cit. p.171.

## CAPITULO I

postulando economías de escala, en investigación, y b) arguyendo que la expansión del mercado trae consigo un aumento proporcional en gastos de investigación.

Así, las economías de gran escala en materia de investigación pueden justificar un incremento más que proporcional en las actividades de investigación, a medida que la empresa crece. Las grandes firmas ofrecen la ventaja adicional de poseer mayor cantidad de recursos para gastos de investigación, tienen mejor acceso al mercado de capital, y probablemente tendrán suficiente visión del futuro para la formación de planes de desarrollo a largo plazo, para llevar a cabo investigaciones básicas y otras más complejas.

Por último, una economía mayor y más diversificada puede hacer mejor uso de los resultados de su investigación básica y de los descubrimientos hechos en industrias individuales. Por ello, es más probable que los gastos de investigación y desarrollo sean más cuantiosos después de la liberalización de las barreras arancelarias.

### I.14. ESPECIALIZACION EN UN GRAN MERCADO

Un incremento en la expansión del mercado cambia también la estructura de las industrias individuales. Allyn Young fue el primero que analizó el impacto de un agrandamiento del mercado sobre la especialización. Young hizo hincapié en el hecho de que un mercado más amplio permite segregar varias funciones de una industria en promociones especializadas que constituirán nuevas industrias. Con un incremento en el producto, los procesos que permiten incrementar los rendimientos serán asumidos, en lo esencial, por una nueva firma (o firmas), constituyendo una nueva industria (o industrias).

## CAPITULO I

En términos generales, cuanto más amplio sea el mercado, mayores serán las economías de la especialización. Un pequeño mercado puede permitir el mantenimiento de una, o inclusive, de unas pocas plantas que producirán óptimamente ciertas máquinas o bienes de consumo duraderos, pero un pequeño país no podrá producir partes, componentes, accesorios o bienes de capital en escala óptima, ni podrá sostener la operación óptima de firmas subsidiarias y actividades secundarias. La importación de componentes, accesorios, entre otros, no resuelve el problema, primero porque en la mayor parte de los casos el producto final no es homogéneo, y también porque no se cuenta con servicios de reparación y facilidades de entrenamiento.

En relación al saber tecnológico y de organización, los efectos de la integración económica se patentizan de cuatro modos:

- Puede hacerse mejor uso de los descubrimientos en investigación básica en un mercado mayor y más diversificado;
- La integración contribuirá a la divulgación del conocimiento existente entre las industrias particulares de diferentes países;
- Un contacto más estrecho entre las industrias nacionales competidoras probablemente se traduzca en un incremento de la tasa del cambio tecnológico;
- La tendencia hacia unidades mayores en los negocios puede conducir también a progresos técnicos.

Un incremento en la demanda para el producto de una industria, o una innovación en cualquier actividad industrial, contribuirá al crecimiento económico a través de las repercusiones interindustriales que adoptan la forma del cambio tecnológico inducido.

## CAPITULO I

### I.15. OTROS FACTORES DE LA INTEGRACION ECONOMICA

#### I.15.1. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS

Las presiones competitivas pueden adoptar la forma de competencia de precios y de elementos distintos de los precios como la investigación, el desarrollo de nuevos productos y la creación de estilos. De acuerdo con esa definición, la competencia es deseable porque contribuye a eliminar los productores ineficientes, y proporciona un incentivo para las mejoras tecnológicas.

Hay autores que han expresado la opinión según la cual la integración económica estimulará la competencia. J.E. Meade arguye, por ejemplo, que una gran área de libre comercio ayudaría a mejorar la eficiencia antimonopolista. Otros declaran que la mayor ganancia potencial de una unión se originará en los efectos benéficos de la competencia incrementada.

No hay contradicción, entonces, entre la posibilidad de cosechar economías de escala, y gozar de las ventajas de una intensa competencia, en una área integrada. Más específicamente: en las industrias donde solamente una o unas pocas firmas operan dentro de las fronteras de una economía nacional, la eliminación del arancel incrementa el número de competidores potenciales, y se restará fortaleza a las estructuras monopolísticas y oligopólicas del mercado.

Además, nuevos productos importados de los países miembros competirán con los artículos localmente producidos y un alto grado de sustitución entre los productos pertenecientes al mismo grupo de mercancías, posiblemente intensificará la competencia. La efectividad de la competencia será fomentada por un incremento en la corriente de información acerca de las salidas del mercado, dentro de la unión.

## CAPITULO I

Estas consideraciones implican que, en igualdad de las demás circunstancias, la integración contribuirá a una competencia más efectiva dentro de una unión. Es un problema diferente el de que los productores propicien la cartelización con objeto de fortalecer los cárteles nacionales o establecerlos internacionalmente como un remedio contra el recrudescimiento de la competencia. No se puede dar una respuesta a priori a este problema, ya que las condiciones económicas, sociológicas y políticas difieren entre los países, y ello influirá grandemente en el resultado final. Es importante hacer notar que mientras no se establezcan los cárteles internacionales la efectividad de los nacionales disminuirá.

### I.15.2. ACTIVIDAD DE INVERSIÓN EN UNA UNIÓN

Los efectos de la integración sobre la inversión están relacionados con la reasignación de la producción, y los cambios en los métodos de producción subsiguientes a la eliminación de tarifas aduanales, dentro del área integrada; finalmente en el mercado común la corriente de fondos entre países miembros, se ve facilitada con el establecimiento de un mercado de capitales integrado, como resultado de lo cual, se verán afectados tanto el volumen de las inversiones como la distribución de los fondos de inversión.

Bajo una plena utilización de la capacidad, el incremento de la demanda podría ser satisfecha mediante un incremento en el número de turnos operados, pero los factores sociales y la escasez de mano de obra calificada podrían limitar la posibilidad de trabajar con varios turnos. En consecuencia, se requieren nuevas inversiones para dar acomodo a esa nueva demanda. Nuevas plantas serán construidas para actividades industriales en las cuales no se habían explotado las economías de escala. Además, se necesitará nuevo equipo para lograr la especialización, aunque la experiencia de los años de posguerra sugiere que la conversión del equipo existente para nuevos usos seguramente podrá aliviar en algo la situación.

## CAPITULO I

La integración puede afectar al patrón de inversión a través de una reasignación de producciones, el uso de métodos tecnológicos avanzados, la disminución de la inseguridad y la creación de un mercado de capital integrado.

El riesgo de nacionalización, la incertidumbre acerca de la transferencia de las utilidades y la repatriación de capital y la posibilidad de intervención gubernamental afectan también el patrón de inversión. La creación de un mercado de capital integrado, elimina, por lo menos, algunas de las fuentes de inseguridad y contribuye al mejor uso de posibilidades de inversión dentro de la unión.

Las autoridades centrales pueden contribuir también a la distribución eficiente de fondos de inversión, ofreciendo información adecuada sobre las inversiones llevada a cabo en las diferentes industrias de los países participantes, haciendo con ello más transparente el mercado de capital y facilitando la tarea de los empresarios en comparar las alternativas de inversión.

### I.15.3. EL IMPACTO DE UNA UNIÓN SOBRE LAS ECONOMÍAS NO PARTICIPANTES

Como se señaló al principio del Capítulo, bajo supuestos estáticos la integración de las economías nacionales reduce el bienestar de terceros países a través de la desviación del comercio. Sin embargo, los terceros países se beneficiarían a largo plazo, si los factores dinámicos, fuesen lo suficientemente fuertes para contrarrestar estas consecuencias adversas. Los efectos dinámicos de la integración serán beneficiosos para las economías no participantes, puesto que como los niveles de ingreso se elevan, en la unión, ello provocará incrementos de las importaciones.

## CAPITULO I

El incremento en el comercio con terceros países puede, en parte, ser atribuido a alzas en los ingresos resultantes de la integración. La desviación podría estimarse sólo si se averigua qué volumen de comercio se realizará con terceros países, si no existiese integración.

### I.15.4. ASPECTOS REGIONALES

En general, no se anticipa un incremento de las disparidades regionales en una unión, pero es necesario coordinar las políticas regionales en un área integrada con vista a desarrollar regiones con bajos ingresos per cápita.

En el proceso de integración pueden existir tendencias aglomerativas. Un factor aglomerativo se define como "una ventaja" o un abaratamiento de la producción o del mercadeo que resulta del hecho de que la producción se lleva a cabo, en un volumen considerable, en un determinado lugar, mientras que un factor desaglomerativo es un abaratamiento de la producción que resulta de la descentralización de la producción.

Las relaciones interindustriales se traducen en la concentración de diversos procesos, conectados a través del uso de materiales, trabajo, costos fijos económicos, actividades auxiliares, etc. Los factores aglomerativos que operan en industrias individuales y la interrelación de procesos industriales contribuyen a la concentración de actividades manufactureras en contadas localizaciones.

## CAPITULO I

Sobre la base de sus respectivas contribuciones, los recursos naturales, las posibilidades de transporte y las economías externas pueden destacarse como las determinantes principales en el desarrollo de una región.

Las economías de la aglomeración, comprenden la disponibilidad de facilidades de costos fijos, (transporte, gas, electricidad, abastecimiento de agua, distribución del gasto, etc.), la disponibilidad de mano de obra calificada, facilidades de intercambio de información técnica, y la existencia de procesos conexos (especialización vertical y horizontal, servicios auxiliares, entre otros).

Por otra parte, existen las diseconomías de la aglomeración. Las diseconomías surgen cuando el ulterior influjo o aporte de capital produce la congestión de las áreas urbanas, y de las facilidades de transporte, al incremento en el costo de los servicios sociales, y a la elevación en los precios de los factores.

Cabe señalar que no se puede considerar a un país en posesión de una economía bien integrada mientras existan grandes diferencias entre los niveles de desarrollo y los niveles de vida en las diferentes regiones que constituyen un país.

Balassa señala que hay dos consideraciones que parecen haber sido menospreciadas por aquellos países que ponen gran énfasis en la intensificación de los equilibrios regionales en un área integrada: primero, el impacto de la abolición de las barreras al comercio y los obstáculos de otra naturaleza, sobre las regiones fronterizas; segundo, la posibilidad de efectos beneficiosos del incremento del tráfico interregional, para las regiones pobres.

## CAPITULO I

En este sentido, la integración económica reconstituiría las regiones naturales, fragmentadas por las fronteras nacionales, y este cambio contribuiría al crecimiento de dichas regiones. Ello puede traducirse en incremento de la demanda para los productos de las regiones subdesarrolladas, elevando la proporción de las economías externas móviles, la transmisión del conocimiento tecnológico y la relocalización de plantas en respuesta a las diferencias de salarios.

Sin embargo, esto no significa que la posición relativa de algunas regiones de bajo ingreso no pueda deteriorarse. La consecuencia es que la aplicación efectiva de políticas regionales requiere su coordinación en un área integrada.

La corrección de los desequilibrios en la estructura industrial de una región no debe conducir, por otra parte, a una idolatría del desarrollo balanceado. La preocupación excesiva por el desarrollo balanceado compromete las ganancias de la especialización, que están basadas en la diversificación de la actividad económica entre las regiones.

### 1.16. ARMONIZACION DE LAS POLITICAS SOCIALES

#### 1.16.1. DIFERENCIAS DE SALARIOS DENTRO DE UNA UNIÓN

Balassa considera que para fines de evaluación competitiva, lo importante no son los salarios, sino los costos unitarios, comprendiendo mano de obra, capital y otros elementos de costo. Para la economía en su conjunto, las diferencias en costo por unidad, están reflejadas en la tasa de cambio, mientras que las disparidades industriales parecen ser la causa inmediata para el comercio internacional. Así las diferencias en salarios no representan ninguna ventaja o desventaja en el comercio internacional.

## CAPITULO I

En una unión aduanera donde se mantienen restricciones sobre los movimientos de los factores de la producción, el comercio libre probablemente reducirá las diferencias en los niveles de salarios, pero fallará a la hora de equiparar los salarios entre los países. La liberalización de la movilidad de los factores reducirá aún más las diferencias de salarios, aunque los obstáculos psicológicos y sociológicos a la migración, y la información incompleta sobre las posibilidades de trabajo, respondería a la desigualdad de salarios.

Argumentos parecidos pueden aducirse con referencia a la aseveración de que en ausencia de una armonización de políticas de salarios, ningún país individual podría mejorar los niveles de vida de sus trabajadores. Se supone que un alza en sus salarios no resulta obligada por la ausencia de acciones concertadas, sino más bien por la extensión del crecimiento de la productividad, y los aumentos de salarios no siempre mostrarán una uniformidad mientras persistan las tasas diferenciales de crecimiento en la productividad.

Balassa plantea que las diferencias de salarios interindustriales dentro de los países participantes en el mercado común encuentran su origen en las condiciones de demanda y oferta de mano de obra en diferentes industrias cuyas condiciones, a su vez, dependen primordialmente en cuanto a su productividad, del grado de desarrollo de una industria, del nivel de la demanda de los productos industriales y de la movilidad interindustrial.

Así, la armonización de los programas sociales financiados por los empresarios, no es necesaria para el funcionamiento propio de la unión, y las medidas de armonización, si es que se llevan a cabo, probablemente causarán distorsiones en los patrones de producción y

## CAPITULO I

comercio y generarán indeseables movimientos de factores, sin importar si las cargas sociales son de incidencia general o especial.

Por su parte, los beneficios sociales de incidencia general, financiados por el Estado, afectan la distribución del ingreso en cualquier país. Si suponemos que la introducción de programas sociales exigen la recaudación de impuestos directos o indirectos, ello será equivalente a una redistribución de ingreso en favor de los trabajadores.

Si existe movilidad de capital, adquieren mayor vigor los argumentos encaminados a armonizar ciertos programas sociales financiados por los impuestos. Conforme al supuesto del *ceteris paribus*, si los países que tienen un nivel de desarrollo económico semejante, pero difieren considerablemente en los esquemas de seguridad social financiados por el Estado, el capital tenderá a desplazarse del país cuyo sistema de seguridad social sea mayor que aquellos otros en los cuales se aplican en menor grado medidas de redistribución del ingreso. Por otro lado, si el factor trabajo es también móvil, se producirá un movimiento en dirección opuesta. Consecuencias similares surgen si se aplican medidas especiales.

Es importante observar que los argumentos económicos para la armonización pueden entrar en conflicto con consideraciones de naturaleza extraeconómica, como la necesidad de tomar en cuenta las preferencias de la comunidad.

### 1.16.2. LOS PROBLEMAS DE POLÍTICA SOCIAL

La armonización de incrementos en los salarios reales es innecesaria en una unión, siempre y cuando los incrementos en salarios reflejen el alza de la productividad. Esta regla se puede

## CAPITULO I

aplicar no solamente a salarios incrementados, sino también a las mejoras en materia de beneficios sociales, financiadas por los empresarios, puesto que el aumento de los salarios reales puede adoptar la forma de cualquiera de los dos. Así, pues, y de un modo general, un aumento en cualquiera de los elementos de costo de trabajo, que esté compensado con un aumento en productividad, no creará distorsiones ni dentro de la unión, o para la unión, como un todo.

Consideraciones generales revisten importancia en relación con los beneficios sociales financiados por impuestos generales. Estas medidas producen un efecto sobre la distribución del ingreso, y deben ser discutidas como tales. La redistribución de ingresos puede lograrse elevando las tasas de impuestos, para proporcionar una seguridad social más extensa, o haciendo la estructura impositiva más progresiva con el propósito de reducir la carga fiscal de las clases de bajos ingresos. En el primer caso, se lleva a cabo una transferencia de los perceptores o titulares de altos ingresos, a los grupos de ingresos bajos; en el segundo, el peso de los impuestos se redistribuye a expensas de quienes perciben ingresos más altos. Las dos formas de redistribución de ingresos tienen idénticos efectos.

Efectos ulteriores de la aplicación de medidas redistributivas disparejas se observan en relación con los movimientos de los factores. En supuesto de ceteris paribus, cualquier acción llevada a cabo para reducir las desigualdades en los ingresos, en cualquiera de los países participantes, aumentaría la exportación del capital a otros países miembros y reduciría las importaciones de capital. Estos últimos probablemente vendrán a reforzar el impacto adverso de esas medidas sobre los ahorros y contribuirán a una disminución del proceso de desarrollo. Una tasa inferior de crecimiento implicaría una restricción de las futuras mejoras en los niveles de vida, y a fin de cuentas la medida inicial de redistribución de ingresos podría ser dañina, más bien que beneficiosa, a las clases de bajos ingresos.

## CAPITULO I

En conclusión, si el trabajo es libre de emigrar, los movimientos de trabajo podrían ser también el resultado de un acto de redistribución de ingreso. Inicialmente los trabajadores emigrarían a las áreas donde los beneficios sociales fueran más vigorosos, pero acaecería un movimiento en dirección opuesta, precisamente en el momento en que se hicieran sentir los efectos adversos de la redistribución de ingresos sobre el estándar de vida.

Por otra parte, una armonización de las regulaciones de salario mínimo parece ser necesaria para asegurar el funcionamiento correcto de un área de libre comercio en Latinoamérica.

### I.17. LOS PROBLEMAS FISCALES EN UNA UNION

#### I.17.1. PROBLEMAS PRESUPUESTARIOS EN UN MERCADO COMÚN

La historia de las relaciones presupuestarias entre los países se remonta a la época de los pagos por reparaciones de guerra y, en general, a los problemas de transferencias internacionales entre los Estados independientes.

La tarea común, aquí aludida, incluye administración al nivel de la unión, ayuda a regiones subdesarrolladas, relocalización de trabajadores, asistencia a firmas adversamente afectadas por el establecimiento de la unión, ejecución de proyectos preparados conjuntamente y la cuestión de los gastos militares.

## CAPITULO I

Sin embargo, a niveles más elevados de integración, el propio funcionamiento de la unión requeriría establecer una burocracia internacional, que se ocupe de los problemas económicos, fiscales, monetarios y sociales generados por la estructura de una unión.

El costo de los programas comunes o coordinados en un área integrada puede ser financiado mediante impuestos o mediante préstamos. De acuerdo con los principios de las finanzas públicas, los gastos corrientes financiados por los impuestos, y los préstamos financiados mediante inversiones, parecen ser los instrumentos deseables. Así, los gastos administrativos y los gastos militares, deben ser financiados vía impuestos, mientras que la asistencia a regiones subdesarrolladas y el costo de los proyectos de inversión llevados a cabo conjuntamente serían financiados mediante la contratación de préstamos.

Estas consideraciones apuntan en dirección hacia un sistema unificado de impuestos, de acuerdo con el cual, todas las personas pagan la misma clase de impuestos, no importa que los ingresos sean usados para atender los fines de los Estados particulares o los de las agencias centrales.

Finalmente, tan pronto como los movimientos de capital estén liberalizados, la emisión de bonos por la unión, o por una de esas instituciones, puede reemplazar la emisión de bonos del Estado, y el problema de la fuente de financiamiento deja de tener importancia.

### I.17.2. ARMONIZACIÓN DE LOS IMPUESTOS EN LA PRODUCCIÓN

Se denomina impuesto general a los impuestos uniformes que se aplican a cualquier artículo, e impuesto especial, cuando las tasas de impuesto difieren según las mercancías. De acuerdo

## CAPITULO I

con el principio de origen, los impuestos se recaudan en el país de procedencia, mientras que si se aplica el principio del destino, las mercancías quedan gravadas - o exentas- por el monto del diferencial impositivo entre el país importador y exportador.

Si el impuesto se calcula en base al valor de producción y al principio de origen, pueden observarse ciertas deficiencias:

- a) Un impuesto de producción de varias etapas, basado sobre el valor de producción, se transforma en un impuesto diferenciado, aun si se aplica una tasa uniforme. Si dos países gravan con un impuesto general sobre el giro, a tasas diferentes, las industrias cuyos productos atraviesan por gran número de etapas de transformación tendrán una desventaja de costo en el país en que la tasa de impuesto sea más alta.
- b) Las relaciones competitivas de costo se hallan afectadas por la cantidad de valor agregado, en varias etapas. En general, mientras mayor sea la proporción de valor agregado en sus primeras etapas, mayor será la cantidad total de impuestos en el precio final.
- c) Puesto que, según el principio del origen, la cantidad de impuestos a la producción pagados depende del número de etapas de la producción, las firmas verticalmente integradas pagarán menos impuestos en la misma industria, y por tanto, gozarán de una ventaja en los costos. Esta ventaja probablemente estimulará la integración de firmas, que no puede considerarse deseable por razón de su efecto sobre la concentración industrial. Además, los impuestos de la producción, en varias etapas, son también un obstáculo a la especialización si involucra gran número de cambios.

Por su parte, conforme al principio de origen, como el impuesto al valor agregado no es acumulativo, estará exento de las deficiencias inherentes al impuesto sobre el valor de la

## CAPITULO I

producción que se deben a la verticalidad. Asimismo, evitará las dificultades de medición asociadas con el impuesto al valor de la producción, conforme al principio del destino. El monto condonado del impuesto y el impuesto compensatorio pueden ahora ser calculados fácilmente sobre la base del valor de la producción en la última etapa.

Podemos concluir que un impuesto de producción, que descansa sobre el valor agregado, es superior a un impuesto que grave el valor de la producción, independientemente de si se aplica el principio del origen o el del destino. Esta superioridad del impuesto sobre el valor agregado es debida a la carencia de acumulación en el impuesto: un impuesto al valor agregado no exhibirá ni la distorsión en la distribución de recursos, ni las dificultades de medidas que resultan de la acumulación. Así pues, para países que aplican un impuesto sobre el valor de la producción, será necesario cambiar al impuesto sobre el valor agregado.

A juicio de Bela Balassa, después de transformados los sistemas de impuestos sobre la producción, en un impuesto al valor agregado, la aplicación del principio del origen ofrece ventajas sobre el principio del destino, por razón de la posibilidad de disposición de abrogar todas las formalidades aduaneras.

### 1.17.3. PROBLEMAS DE IMPUESTOS AL CONSUMO

Una de las condiciones de eficiencia es la igualdad de las tasas marginales de sustitución, entre cualesquiera dos mercancías, para cada consumidor. La observancia de estas condiciones requiere precios relativos al consumidor, idénticos en cada país, mientras que las disparidades en los precios relativos son equivalentes a discriminaciones en esos precios.

## CAPITULO I

Las medidas redistributivas del ingreso pueden tener un efecto considerable en movimientos de factores. Su impacto se sentirá primeramente sobre la corriente internacional de capitales y en menor escala sobre la migración de mano de obra; mientras que las medidas de redistribución probablemente inducirán movimientos de capital a países con impuestos más bajos a través de una reducción en los rendimientos netos sobre capital, obstáculos psicológicos o sociológicos obstaculizarán la migración de mano de obra.

Las diferencias en las tasas impositivas sobre las ganancias no distribuidas y distribuidas, procuran ciertos indicios acerca del incentivo fiscal a reinvertir las ganancias.

Estas consideraciones sugieren la necesidad de armonizar la regulación de impuestos sobre ganancias de las empresas, en un área integrada.

Finalmente, podemos concluir que las diferentes medidas de armonización pueden aplicarse a varias clases de impuestos en un área integrada. No es necesario ni deseable igualar las tasas del impuesto de producción de incidencia general, aunque la armonización es necesaria respecto a impuestos de incidencia especial. También todos los países participantes en una unión deben usar el valor agregado como impuesto base para los impuestos de producción. Además las discrepancias existentes en relación a redistribución, necesitarán ser reducidas más todavía, a falta de un libre movimiento de factores, y la necesidad de armonización va incrementándose, así como continúe también la liberalización de los movimientos de factores.

Las posibilidades de movimientos inconvenientes de capital en acciones exige la reducción de disparidades en las regulaciones de impuestos sobre ganancias de compañías. Por ahora, las disparidades en materia de impuestos, directos, no pueden ser plenamente eliminadas, sin una

## CAPITULO I

reforma a fondo de los sistemas de impuestos. Ello requiere un efecto coordinado, por parte de los países participantes, para eliminar las ineficiencias de la asignación de recursos, para evitar los movimientos no deseables de factores, a través de ajustes cuidadosamente planeados en los sistemas de impuestos, y coordinación de todos los cambios futuros en las tasas impositivas.

### 1.18. UNIFICACION MONETARIA

Primeramente, es importante recalcar que, mientras el órgano que toma decisiones está constituido por los gobiernos individuales en una unión económica, en cambio, en una economía nacional, una sola autoridad es la que toma las decisiones. Así, las consecuencias prácticas de esta situación dependen del grado de coordinación de las prácticas monetarias y fiscales, en una unión. Entre otros, J. Meade cree que hace falta una autoridad supranacional para asegurar una política presupuestaria y de banco central, uniforme.

Asimismo, se debe considerar que las políticas económicas homogéneas en un país no implican que estas políticas afecten a cada región del mismo modo.

Entrando en materia, en relación a los pagos interregionales se considera como principal objetivo el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos entre las regiones de una economía nacional.

Para lograr este propósito se necesitan aplicar varias medidas: primero, las restricciones sobre los movimientos de capital deben ser eliminadas, y los gobiernos deben comprometerse a mantener los tipos de cambio, y abstenerse de restablecer los controles sobre los movimientos

## CAPITULO I

de capital; segundo, los requisitos de elegibilidad necesitan ser modificados para incluir la tenencia de valores emitidos en otros países miembros, y tercero, se necesitan facilidades y servicios para agilizar el intercambio de dichos valores, deben establecerse normas estrictas para diferentes tipos de valores y suscribirse a convenios legales para confrontar los casos de suspensión de pagos.

Lo anterior sugiere que, dadas las diversidades observadas en las estructuras financieras y bancarias de los países participantes en una unión, conviene no proceder a la aplicación de medidas uniformes, después de que la unión ha sido establecida.

Sin embargo, como requisito mínimo, la observancia de normas comunes, las consultas mutuas y la cooperación de los bancos centrales, pueden permitir movimientos de capital, para llenar su papel equilibrador, sin crear una autoridad supranacional.

Por otra parte, si existe una política de tipo de cambio fijo, las firmas pueden, entonces, descansar sobre un mercado más amplio, introducir métodos de producción de gran escala y, más generalmente, llegar a decisiones de inversión. Por otro lado, si los tipos de cambio pueden fluctuar libremente, los productores se mostrarán reacios a basar sus decisiones de inversión en la existencia de un gran mercado, considerando que la depreciación de la moneda del país miembro es equivalente a la restitución del régimen de tarifas.

Algunos autores aconsejan la introducción de tipos de cambio libremente fluctuantes, sobre el supuesto de que éstos proporcionen un sustituto para la flexibilidad en los precios y salarios, en el caso en que ocurran cambios adversos en la demanda de productos de un país. En consecuencia, si la flexibilidad en los tipos de cambio ha de proporcionar un sustituto para la

## CAPITULO I

flexibilidad en los precios y salarios, parecería necesario establecer también tipos de cambio variables entre las regiones que pueden ser consideradas como homogéneas.

Sin embargo, los tipos flexibles de cambio no son necesarios ni deseables para los ajustes internos en la unión. Otro problema es el de si los tipos flexibles de cambio deben ser o no aplicados en el período transitorio. En este período podría surgir la necesidad de tipos flexibles de cambio, para asegurar los debidos ajustes en la esfera de la producción. Por otro lado, la flexibilidad en los tipos de cambio entorpecería los movimientos de capital y dificultaría, al nivel de la firma, el establecimiento de planes de inversión a largo plazo.

Cabe destacar que las consideraciones anteriores hacen referencia a una unión de economías avanzadas, con un mercado monetario altamente desarrollado. Las objeciones contra los tipos de cambio flexibles, en relación a su efecto adverso en el movimiento de fondos, son de menor importancia en los países subdesarrollados. Así, el establecimiento de una unión entre estos países exigirá, quizá, mayores modificaciones en las paridades de los tipos de cambio, que en economías avanzadas. En este sentido, se puede pensar en implantar tipos de cambio flexibles dentro de uniones de este tipo; esto requeriría establecer una cuenta de equiparación de cambios, para la unión, como un todo y sobre esta base, se intervendría en el mercado, a fin de evitar fluctuaciones innecesarias en los tipos de cambio.

### 1.19. CONSIDERACIONES FINALES

En virtud de la interdependencia que implica la integración económica, pequeñas variaciones en los precios domésticos, así como fluctuaciones en el ingreso nacional de cualquier país, tendrán repercusiones inmediatas en las otras economías participantes. El mercado de capital integrado contribuye más aún a esta creciente interdependencia.

## CAPITULO I

Frente al mercado integrado de productos y factores, es necesario que los países estén de acuerdo en las metas básicas, en la evaluación de las tendencias corrientes, en la estrategia por aplicar, y en la consideración recíproca otorgada a las repercusiones de cualquier acción unilateral, en el campo de la política monetaria y fiscal, sobre las economías de los países asociados: debe existir un acuerdo sobre los objetivos básicos.

Por tanto, no es suficiente estar de acuerdo en que un país deba seguir una política antiinflacionaria, por ejemplo, sino que, aparte de ello, deben existir acuerdos más extensos sobre qué medidas generales deben seguirse.

Esto lleva a reconsiderar la necesidad de coordinación, lo que puede ser justamente estimado como una cesión parcial de soberanía, pero al delegar el derecho de llevar a cabo ciertas medidas de política unilateralmente, un país adquiere, de la misma manera, el derecho a esperar que otros países se abstendrán de ejecutar acciones unilaterales que al primero le sean perjudiciales.

Aunque la coordinación de las políticas significa una cesión parcial de soberanía por parte de los Estados miembros, ello no significa de por sí el establecimiento de una autoridad supranacional, ya que los Estados retendrán su libertad de acción, en grandes sectores de la actividad económica. En otras palabras: como un requisito mínimo, un enfoque intergubernamental parece ser suficiente para asegurar la operación satisfactoria de una unión económica, sin la unificación de la estructura institucional, ya que tiene la ventaja de no requerir una unificación política que, por los menos temporalmente, puede ser difícil de lograr.

## CAPITULO I

### CONCLUSION

Como se mencionó en este primer capítulo, en una zona de libre comercio, la eliminación de las restricciones al comercio interzonal no va acompañada del establecimiento de aranceles uniformes y de otras regulaciones sobre el comercio con terceros países; más bien los países miembros mantienen sus tarifas individuales, y la libertad de determinar y modificar sus políticas comerciales.

Sin embargo, según la teoría, el mantenimiento de tasas arancelarias diferenciales en el comercio con países no participantes, creará posibilidades para desviaciones en el comercio, en la producción y en la inversión. La desviación del comercio ocurrirá si se soslayan las barreras comerciales de los países miembros con altas tarifas por países miembros con tarifas bajas, recurriendo a la importación de productos originarios de fuera del área. En este sentido, si no se adoptan medidas de precaución, las importaciones entrarían en el área de libre comercio por el país que aplicara la tarifa más baja sobre la mercancía en cuestión.

Además, la manufactura de productos que contienen un elevado porcentaje de materiales hechos en el exterior y la de productos semielaborados, se desplazará a países con bajas tarifas, si las diferencias en las mismas compensan las diferencias en los costos de producción.

Así, para evitar la desviación del comercio, de la producción y de la inversión, Balassa aconseja varios métodos. Entre ellos, la norma del porcentaje, la de la transformación y el uso de los impuestos compensatorios en el comercio interzonal. Tanto la norma del porcentaje como la de la transformación se han diseñado para determinar la procedencia de un producto;

## CAPITULO I

es decir, si es originario de un país del área o de fuera de la misma. En cambio, se hace uso de los impuestos compensatorios para eliminar las diferencias de tarifas sobre los bienes negociados.

La norma del porcentaje está basada en el cálculo del valor agregado a cada producto en particular. Los bienes cuyos precios contienen un porcentaje predeterminado de valor agregado dentro de la unión, serán negociados libres de aranceles.

En el caso de la norma de transformación, se hace una lista de procesos de producción, y se considera país de origen aquél donde el proceso de producción más relevante sea llevado a cabo. De acuerdo a la propuesta de los impuestos compensatorios, éstos debían ser pagados automáticamente en el comercio interzonal, cuando las diferencias entre los gravámenes arancelarios, entre los países miembros exportadores y los importadores excedieran de ciertos límites.

Desde el punto de vista económico, las uniones aduaneras son superiores a las zonas de libre comercio, debido a que, en éstas últimas, se plantean problemas derivados de la desviación de la producción y de la inversión y de los mayores costos de administración, en el sentido de que cualquier procedimiento usado para evitar desviaciones del comercio y de la producción requerirá una administración compleja, con lo que el costo adicional de administración acaso compense el ahorro en los costos del aparato fiscal, proveniente de la supresión de las barreras interzonales, en materia arancelaria. De este modo, una zona de libre comercio conducirá a una distribución de recursos menos eficiente que una unión aduanera, y además, los gastos improductivos serán también más altos.

## CAPITULO I

Sin embargo, cabe considerar que una importante proporción de los bienes manufacturados incluidos en el comercio dentro de la zona, se puede producir con materias primas e inclusive semimanufacturas originarias de la zona o los países de tarifas elevadas ofrecen, a menudo, precios más bajos que los países de bajas tarifas, por lo que en este caso la formación de la zona de libre comercio no afectaría tanto en el sentido "desviación de comercio".

En el caso del área de libre comercio norteamericana, la desviación de comercio será menor en el sentido de que se están negociando acuerdos similares con otros países del continente a nivel bilateral o regional, lo cual es probable que desemboque en un área de libre comercio continental. En este caso no se afectaría a los países americanos en estos términos ya que todos formarían parte de la zona.

Por otro lado, no podemos olvidar que existe un considerable grado de interdependencia entre los factores económicos y políticos. Los motivos políticos pueden impulsar la primera etapa de la integración económica, pero también ésta reacciona en el ámbito político, si los motivos iniciales son económicos, la necesidad de una unidad política puede plantearse en una etapa posterior. Así, el objetivo de explotar los beneficios potenciales de la integración económica afecta al proceso de la formulación de decisiones.

Finalmente, una vez planteado en este capítulo el marco conceptual, pasaremos a analizar en base a los aspectos considerados, la línea que ha seguido México, desde la apertura comercial hasta las negociaciones para formar un área de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

## **CAPITULO II**

### **ASPECTOS RELEVANTES DE LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO DENTRO DEL MARCO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO ORIENTADO AL EXTERIOR**

## CAPITULO II

### ASPECTOS RELEVANTES DE LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO DENTRO DEL MARCO DE UN MODELO DE CRECIMIENTO ORIENTADO AL EXTERIOR

#### INTRODUCCION

En el presente capítulo se expondrán a grosso modo los modelos seguidos para lograr el crecimiento de la economía mexicana, para posteriormente plantear los aspectos relevantes de la política económica orientada al exterior, iniciada en la década de los ochentas.

Nos avocaremos a la política comercial principalmente debido a que es ésta la que nos interesa destacar por cuanto refleja el liberalismo del que hablamos en el primer capítulo y en la que se enmarca la firma de un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, se hará mención de otros aspectos de la política económica que han corroborado en la preparación del camino hacia la firma de dicho acuerdo, que no se enmarcan estrictamente dentro de la política comercial, pero que influyen y tienen repercusiones en el ámbito comercial.

## CAPITULO II

### 1.1. HACIA UN MODELO ORIENTADO AL EXTERIOR

México ha seguido básicamente cuatro modelos económicos diferentes: <sup>16</sup> /

1) Modelo orientado hacia afuera basado en la exportación de productos primarios y la importación de bienes de consumo no duraderos y duraderos, seguido durante un parte del porfiriato, hasta el primer decenio del Siglo XX.

2) Modelo orientado hacia el mercado interno iniciado con la reforma agraria de los años treinta y siguiendo con un modelo de sustitución de importaciones que se dividió en tres etapas: a) bienes de consumo no duraderos; b) bienes de consumo duraderos y algunos insumos industriales, y c) insumos intermedios refinados y bienes de capital, combinado con un intento de promoción de las exportaciones no tradicionales.

3) Se siguió un modelo de un sector líder: el petróleo habría de ser la palanca del crecimiento económico, no sólo por medio de las divisas generadas por sus exportaciones, sino también mediante los efectos multiplicadores de las enormes inversiones relacionadas con el petróleo. En realidad el modelo fue de corta duración que terminó con el debilitamiento de los precios internacionales del petróleo.

4) El último modelo se está llevando a cabo y se basa en una apertura de la economía a la competencia y la inversión extranjeras, la promoción de las exportaciones, una sustitución selectiva y eficiente de las importaciones y una utilización del ahorro interno mayor que en el pasado.

#### II.1.1. MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

Fue desde los años cincuenta y los sesenta, que se presentaron condiciones que provocaron el diseño de un nuevo modelo de crecimiento. Por una parte, la capacidad de importar manufacturas había disminuido debido a la caída del valor de los bienes primarios de

<sup>16</sup> / De Mateo, Fernando, "La Política Comercial de México y el GATT" en El Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica, vol.LV (1), no. 217, México ene-mar 1988, pp175-216.

## CAPITULO II

exportación y al incremento de la carga real por servicios de la deuda externa; por otro lado, los países industrializados ya durante la segunda Guerra Mundial, no podían proveerse de bienes manufacturados.

Todo esto, aunado al incremento de reservas en los países en desarrollo después de la Guerra, produjo una idea de autosuficiencia y de industrialización.

En este sentido, algunas razones que justificaron la adopción de la política de sustitución de importaciones son: el impuesto al comercio fue la primera forma de recaudación y relativamente la más fácil de imponer, por lo que era sencillo continuar con este tipo de restricción; las restricciones a la importación son una respuesta natural a las dificultades en la balanza de pagos de un país en desarrollo; la protección contra las importaciones es la política más apropiada para lograr la autosuficiencia; las restricciones a la importación pueden proteger a la industria de diversas maneras, ya que ofrecen altos beneficios y se convierten en una fuente directa de ahorro para la expansión, proveen de equipo y maquinaria de importación a precios favorables y reservan un mercado establecido para la producción de las industrias. <sup>17</sup> /

Sin embargo, contra un límite máximo de divisas disponibles que no crece, el aumento en los requisitos de bienes de producción cortó progresivamente la posibilidad de comprar maquinaria y equipo. Asimismo, se generaron industrias de carácter monopolístico y oligopólico en virtud de que se les protegió de la competencia externa y tendieron a vender a precios altos en relación con las importaciones, de modo que la sustitución indujo a aumentos de precios y a distorsiones de la distribución del ingreso.

---

<sup>17</sup> / Little, Ian; Scitovsky, Tibor y Scott, Maurice, Industry and trade in some developing countries: a comparative study. OECD Development Centre, Oxford University Press 1970, p.2, citado en Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, Siglo Veintiuno Editores, 14a. edición, México 1985, p.185.

## CAPITULO II

Es importante señalar que en los tipos de desarrollo hacia adentro tarde o temprano hace falta expandir la disponibilidad de divisas que permita sostener el proceso de desarrollo. La sustitución concede cierto alivio que es imperativo moderar para que el proceso no resulte de tal manera ineficiente que impida más tarde competir en el campo internacional y obtener de esta manera, las divisas indispensables para sostener el proceso de crecimiento; o sea, se necesita un plan para aumentar las exportaciones.

En México, el impulso a la industria incipiente fue el argumento para sustentar la política de desarrollo hacia adentro. Por ello, se sustituyeron bienes de consumo duradero y productos intermedios, y desde cualquier punto de vista, el proceso de sustitución de importaciones de bienes industriales fue bastante intenso, desde 1950.

Así, el Gobierno Mexicano implementó por un lado, la política de sustitución de importaciones; el estímulo al desarrollo de la industria infantil a través de la política comercial y fiscal, el subsidio de los principales insumos y la mayor flexibilidad hacia la inversión extranjera. Sin embargo, los efectos negativos de estas políticas no fueron evidentes en el corto plazo: se presentó un sesgo antiexportador de la industria manufacturera, ya que el centro del desarrollo fue el mercado interno, y el sesgo antiagrícola porque redujo los recursos disponibles para la inversión en este sector y no fue un sector exportador.

Así, se otorgó cierto porcentaje de exención sobre los gravámenes de los insumos importados como una forma de contrarrestar el efecto negativo del proteccionismo sobre las exportaciones. El criterio para otorgar las exenciones era un alto e indeterminado contenido de insumos nacionales en el producto exportado. Este porcentaje fue muy difícil de calcular; además, se creó una zona fronteriza de libre comercio para el establecimiento de la industria

## CAPITULO II

maquiladora, capaz de importar maquinaria sin gravamen alguno pero con la condición de exportar su producción. <sup>18</sup> /

Sin embargo, no se puede negar que el modelo de industrialización creó una plataforma productiva importante, aunque también engendró una serie de deformaciones que constituyeron el principal obstáculo para continuar avanzando sobre la misma vía. Por ello, fue necesario cambiar a un modelo que permitiera a la economía seguir creciendo: la alternativa fue la apertura comercial y la orientación de la producción hacia el exterior, es decir, un modelo de crecimiento hacia afuera.

### II.2. EJECUCION DEL NUEVO MODELO ECONOMICO

#### II.2.1. RÉGIMEN DEL PRESIDENTE MIGUEL DE LA MADRID

En 1982 la monoexportación petrolera llegó a representar el 78% de los ingresos totales por exportación. Esta situación coadyuvó a precipitar la crisis en ese año por la caída de los precios del petróleo desde 1981. (Ver anexo 1)

Además de los desajustes comerciales, se presentaron otros elementos desestabilizadores como la abultada deuda externa -que en parte financió el desarrollo industrial-, las elevadas tasas de interés reales en el exterior y el tipo de cambio sobrevaluado que no atendió los diferenciales entre la inflación interna y la externa y desalentó gravemente la exportación. La conjunción de esos factores precipitó la crisis de 1982, que se manifestó en una disminución de la producción, alta inflación y elevados costos financieros.

Ante esta situación, la apertura comercial, por un lado, fue una alternativa que ayudaría al control de la inflación y por otro, iniciaría una nueva estructura de la economía mexicana.

<sup>18</sup> / Solís, Leopoldo, op.cit., p. 204.

## CAPITULO II

En este sentido, el gobierno de Miguel de la Madrid propuso un cambio estructural de la economía, lo cual se plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo (PND). Parte fundamental son las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, que se concretaron en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

Ante la necesidad de generar divisas para el desarrollo económico por vía diferente al endeudamiento y venta de hidrocarburos, la política comercial se orientó a incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir selectiva y eficientemente importaciones, a ampliar y diversificar los mercados de exportación. Se intentó, en suma, invertir la tendencia que había tenido la balanza comercial -en especial la del sector manufacturero-, para evitar que el sector externo estrangulara la marcha de la economía. En este sentido, la política de comercio exterior se ha apoyado principalmente en la racionalización de la protección, fomento a las exportaciones y negociaciones comerciales internacionales.

### II.2.1.1. Apertura comercial

Los principales cambios en el régimen de las importaciones se habían venido efectuando en función de la situación de la balanza de pagos. La política de permisos de importación se instituyó en 1947 y a principios de la década de los ochentas se encontraba casi en desuso, debido al nivel satisfactorio de divisas por el auge petrolero. En 1982 se experimentó el último incremento de consideración en la cobertura restrictiva, cuya explicación fue la crisis de la economía y la gran caída en las divisas que sufrió el país. <sup>19</sup> /

---

<sup>19</sup> / Leal, Félix y Lozano, Martha, Política Comercial: México 1985-1989, trabajo realizado en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos para el curso de Comercio Internacional. México, julio de 1990.

## CAPITULO II

La política restrictiva se puede apreciar en la cobertura de los permisos de importación que pasó de 64% ponderado por la producción en 1980 a cerca de 90% en 1984. Las tasas arancelarias experimentaron cambios de escasa significación: el promedio ponderado fue de aproximadamente 23% ad valorem en el período 1980-1984. Lo mismo se puede afirmar de los precios oficiales que cubrieron alrededor del 13% de la producción interna.<sup>20\_/\_</sup>

Como consecuencia de la severidad del régimen y debido a la contracción de la demanda agregada y a las grandes devaluaciones del peso, las importaciones decrecieron 22% durante el período 1982-1984 (ver anexo 2). Por su parte, las exportaciones no petroleras crecieron 60% en el lapso señalado, debido principalmente al crecimiento de la actividad económica externa, a la contracción de la demanda interna y al alza del tipo de cambio real.

Durante 1983 persistió el uso generalizado de permisos previos a la importación, para lograr en corto plazo la restricción y regulación de las importaciones de mercancías hasta un nivel acorde con la disponibilidad de las divisas y se redujeron los aranceles en importaciones indispensables para el consumo básico de la población y en los bienes necesarios para mantener en operación la planta productiva.

En 1984 se implementó el Programa de Racionalización de la Protección, cuya primera etapa comprendió la sustitución de los controles cuantitativos por aranceles y la restructuración de los niveles arancelarios. La segunda etapa, a partir de abril de 1986, consistió en un programa de reducción de la protección arancelaria, para aplicarse en cuatro etapas y alcanzar cinco niveles arancelarios entre exento y 30% para octubre de 1988.

---

<sup>20\_/\_</sup> Las fuentes de los datos señalados a partir de este párrafo son: Bravo Aguilera, Luis, "La política comercial de México y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" en Torres, Blanca y Falk, Pamela S., La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos, El Colegio de México, México 1989, p. 34 y estadísticas proporcionadas por la Dirección General de Política de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

## CAPITULO II

Al terminar 1984 se había liberado de permiso previo a 2,844 fracciones, es decir, 35.3% de la tarifa y 16.6% de las importaciones totales. En ese año se tendió a disminuir los niveles arancelarios para reducir su dispersión. Esto permitió mayor uniformidad de las tasas arancelarias, reduciendo su uso a 10 al eliminar las de 15, 35 y 60% a la vez que la dispersión se redujo. La media arancelaria bajó en medio punto porcentual situándose en 23.3% y el arancel ponderado con importaciones en 8.6%.

En 1985 se eliminó el permiso de importación a más de 60% de las compras en el exterior. Es decir a 7,251 fracciones que representaron 89.6% de la tarifa de importación. Asimismo, se ajustaron al alza algunas cargas impositivas, para compensar temporalmente parte de la protección que otorgaba el permiso previo y continuó utilizándose el precio oficial de importación como forma de contrarrestar el dumping y las prácticas desleales de comercio internacional.

Al término de ese año, la media arancelaria de toda la tarifa aumentó en dos puntos porcentuales al llegar a 25.4%; el arancel ponderado pasó de 8.6 a 13.4%, y la dispersión arancelaria se redujo en casi cuatro puntos, al situarse en 18.8%. También se continuaron utilizando diez tasas arancelarias

En 1986 se continuó sustituyendo el permiso previo por el arancel, por lo que se eximió de permiso a 7,568 fracciones, que significaban 92.2% de la tarifa y el 72.2% de las importaciones. En abril de ese año se puso en marcha el programa de desgravación arancelaria, conformado por cuatro etapas en períodos de diez meses. La primera de ellas consistió en reducir los aranceles a 4,580 fracciones. (Ver anexo 3)

Con esta medida se eliminaron cinco tasas arancelarias, entre ellas las de 50 y 100%; se logró reducir la media arancelaria en tres puntos porcentuales, situándose en 22.6%. La dispersión

## CAPITULO II

disminuyó en más de cuatro puntos hasta llegar a 14.1 y el arancel ponderado con el valor de las importaciones quedó en 13.1 por ciento.

Para noviembre de 1987 se había liberado de permiso previo a 8,095 fracciones de la Tarifa de Importación, cantidad equivalente a 96% del total que la integran, y 76.2% del valor de las importaciones de 1986. Así, para esta fecha se disponía de 7 niveles impositivos, que iban de exento a 40%, avance sustancial si se considera que el 65% de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación ya habían alcanzado su arancel definitivo, y al amparo de ellas se efectuaba 84% del total de las importaciones.

El 15 de diciembre de 1987 se efectuaron algunos ajustes adicionales a la estructura arancelaria, atendiendo las disposiciones del Pacto de Solidaridad Económica, concertado por el Gobierno Federal con los sectores obrero, campesino y empresarial, para aplicar un conjunto de acciones que influyeran en el abatimiento de las presiones inflacionarias que se presentan en la economía nacional, favoreciendo al mismo tiempo un nivel adecuado de protección a la planta productiva doméstica.

Así, se redujo a cinco el número de tasas y el nivel de gravámenes, estableciendo un rango de cero a 20%, en función de las cadenas productivas, conservando el estímulo de un arancel más alto para las etapas más avanzadas, o de mayor valor agregado, en la producción. (Ver anexo 4)

La estructura de tasas a dic. de 1987 fue de 0, 5, 10, 15 y 20%, con el objeto de aliviar las presiones inflacionarias que tienen como fuente el costo de las importaciones indispensables, ante la devaluación de 22% que sufrió la moneda nacional frente al dólar, y la necesidad de mantener a la vez un margen adecuado de protección al aparato productivo.

## CAPITULO II

Con estos ajustes de los aranceles, como parte de los compromisos del Pacto de Solidaridad Económica, se adelantaron la tercera y cuarta etapas de desgravación previstas por el Programa de Racionalización de la Protección, para aplicarse entre enero y octubre de 1988. Además el arancel objetivo que era de 30% y se alcanzaría a fines de 1988, se redujo a 20% para influir en el combate contra la inflación. (Ver anexo 5)

Por su parte, los precios oficiales quedaron totalmente eliminados desde mayo de 1988. (Ver anexo 6)

A 1990 la media arancelaria representó 13.1%, al igual que en 1989. Para fines de ese año, solamente el 1.8% de las fracciones estaban controladas. (Ver anexos 7 y 8)

En relación al régimen de las exportaciones, las reglamentaciones han sido tradicionalmente menos restrictivas que las aplicadas a la importación; sin embargo, se han aplicado políticas restrictivas cuando se juzga deseable para uno de los siguientes propósitos: <sup>21</sup>/

- Preservar especies animales en peligro de extinción (permisos, prohibiciones);
- Controlar la exportación de narcóticos (permisos, prohibiciones);
- Preservar recursos naturales no renovables (permisos, impuestos a la exportación);
- Garantizar la posición monopólica de compañías paraestatales, como por ejemplo, la CONASUPO (permisos);
- Completar políticas de control de precios (permisos, cuotas, impuestos a la exportación);
- Administrar la oferta de bienes incluidos en convenios comerciales internacionales, tales como café, textiles y acero (permisos, cuotas), y

---

<sup>21</sup>/Ten Kate, Adrian y de Mateo, Fernando, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta" en Comercio Exterior, Bancomext, vol.39, núm.4, México, abril 1989, pp.328-329.

## CAPITULO II

- Fomentar la elaboración de materias primas en territorio nacional (permisos, impuestos a la exportación).

Aunque los cambios realizados en el régimen de las exportaciones durante los ochenta han sido mucho menos drásticos que los de las importaciones, en general hubo un relajamiento general de las restricciones.

En 1980 se eliminó una buena parte de los impuestos a la exportación que buscaban estimular la elaboración de materias primas: en abril de 1981 la cobertura de los precios oficiales disminuyó a 8.8% frente a 34.5% en marzo de 1980. Posterior a las devaluaciones de 1982 se reinstaló temporalmente parte de los impuestos eliminados, pero desde 1984 la cobertura del sistema de impuestos a la exportación se ha limitado al mínimo; a finales de 1987 el impuesto promedio ponderado con la producción era de sólo 0.5% (el impuesto de 58% a la exportación del petróleo y sus derivados ya no estaba vigente) y la cobertura de precios oficiales era de sólo 2.4%, sin haber ocurrido cambios significativos durante los años anteriores. Entre otros productos quedaron sujetos a impuestos de exportación el ganado bovino, la leche, el frijol, el café y el azúcar. (Ver anexo 9)

Para 1990, el cambio en los indicadores con respecto a 1985 no fue tan marcado como en el caso de las importaciones: la media arancelaria disminuyó tan sólo en 5 décimas porcentuales y el porcentaje de fracciones controladas pasó de 8.2 en 1985 a 7.0 en 1990.

### II.2.1.2. Legislación y mecanismos de apoyo al comercio exterior

En los lineamientos plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, el Gobierno Federal en la administración del Presidente Miguel de la Madrid se comprometió a utilizar en forma coordinada todos los instrumentos de

## CAPITULO II

apoyo disponibles, vinculando el área comercial con otras esferas de política económica, como es la disciplina en la política fiscal -estrecho control del gasto público, constantes ajustes en los precios de bienes y servicios proporcionados por el sector público, las reducciones en los subsidios al consumo y las mejoras en la recaudación fiscal- y el tipo de cambio que se mantiene, con un margen de subvaluación razonable que apoya la competitividad de los productos de exportación o susceptibles de ser exportados. <sup>22</sup> /

Un instrumento importante dentro de la política comercial ha sido la Ley de Comercio Exterior, promulgada en enero de 1986, que es la base jurídica para la ejecución de la política de este sector, destinada a regular los aspectos más importantes de la política comercial: aranceles, permisos de importación y exportación de mercancías y cuotas compensatorias que, congruentes con las regulaciones internacionales, permiten al Ejecutivo combatir de manera efectiva las prácticas desleales de comercio internacional -dumping, subsidios- cuando causen o puedan causar daño a la producción nacional. En ella se otorga al Ejecutivo Federal la facultad de modificar los niveles arancelarios según los requerimientos de la economía del país. En ella se establece una congruencia con el principio de no discriminación establecido por las normas internacionales y fija límites a las facultades de la autoridad administrativa para restablecer los permisos de importación.

Se creó la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior que es un "órgano de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, así como para participar en la aplicación de la Ley, conforme a lo establecido en la misma". La Comisión está integrada por representantes de cada una de las siguientes dependencias y organismos: Secretaría de

---

<sup>22</sup> / Bravo Aguilera, Luis, *op.cit.* p.38-39.

## CAPITULO II

Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Banco de México.

23\_1

Asimismo, se expidió el Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional en el que se establecen normas más detalladas acerca de plazos, términos, investigación administrativa, procedimientos de recepción y desahogo de pruebas, determinación y monto de cuotas compensatorias provisionales y definitivas, regulación sobre el daño a la producción nacional y demás medios de defensa aceptados internacionalmente.

Complemento de la Legislación Nacional fue la suscripción por parte del gobierno mexicano de varios acuerdos internacionales, entre los que se encuentran el GATT y los Códigos de Conducta: sobre obstáculos técnicos al comercio o normas, valoración aduanera, antidumping y procedimientos para el trámite de licencias de importación.

Comentaremos un poco sobre la adhesión de México al GATT. Es importante recordar que el objetivo fundamental del PND y el PRONAFICE era lograr una eficiente articulación de la industria nacional, de tal suerte que se pudiera disponer de una planta productiva capaz de cubrir eficientemente necesidades internas y estar en condiciones de aumentar su presencia en los mercados internacionales, a fin de que el país retornara a su crecimiento económico autosostenido y evitar que el sector externo limitara su desarrollo.

Lo anterior involucraba un papel negociador más activo a nivel internacional, por lo que el Gobierno Mexicano firmó en abril de 1985 un Memorándum de Entendimiento sobre Subsídios y Derechos Compensatorios con Estados Unidos (se tratará este tema en el Capítulo siguiente)

---

23\_1 Poder Ejecutivo Federal, "Organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior", Diario Oficial del 8 de junio de 1989 en Nafinsa, El Mercado de Valores, Gerencia de Información Técnica y Publicaciones, año XLIX, núm. 12, junio 15 1989.

## CAPITULO II

y en noviembre el Presidente De La Madrid solicitó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al GATT. El 17 de julio de 1986 se firmó finalmente el Protocolo de Adhesión a este organismo.

De hecho la política comercial de México ya se había adecuado a los requerimientos del GATT desde julio de 1985, la mayoría de las fracciones estaban exentas del permiso previo de importación, el arancel máximo era de 40%, con excepción de 151 fracciones con arancel de 100%, y el promedio arancelario simple era de 25%.

Bajo aspectos concretos se negociaron solamente 373 fracciones de las cuales 298 ya estaban exentas de permiso previo; de las restantes se eliminaron de inmediato los permisos en 23 y en las demás se eliminarían en un período de tres a ocho años. Sólo en 52 fracciones de las 373 se disminuyó el nivel arancelario, en el resto permaneció igual o se elevó para compensar el levantamiento de los permisos previos. <sup>24</sup>/

Finalmente, cabe aclarar que la entrada de nuestro país al Acuerdo fue sólo una medida más en la política comercial implementada por el gobierno y no representó en sí un cambio tan drástico como el que se auguraba, ya que muchas de las medidas importantes ya habían sido tomadas.

En forma paralela se estableció el Servicio de Información Comercial (SIC), que permite a importadores y exportadores contar gratuitamente con la información actualizada sobre los precios internacionales de los productos de su interés.

---

<sup>24</sup> / Giti, Eduardo, "La dinámica del comercio exterior mexicano" en Garavito, Rosa A. y Bolívar, Augusto (Coord.), México en la década de los ochenta, UAM-Azcapotzalco, México 1990, pp.159.

## CAPITULO II

### II.2.1.3. Fomento a la exportaciones

En el período 1982-1988 se establecieron acciones de apoyo y adecuación a los cambios de las economías nacional e internacional proporcionando a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa, a las que otros países ofrecen a sus exportadores, cuidando que los estímulos se ajustaran a las normas internacionales.

Las primeras medidas adoptadas al iniciarse el régimen del presidente Miguel de la Madrid Hurtado, fueron: <sup>25</sup> /

- Mantener exento de permiso y gravámenes a la exportación al 93% de las fracciones de la tarifa correspondiente;
- Exceptuar del requisito de permiso previo a la importación temporal de insumos para incorporarse a productos de exportación;
- Establecer en 1984 el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), el cual es la base de un proceso que le da un carácter integral a la política de fomento a las exportaciones. En el PROFIEIX destacan en materia de producción, los programas de rama, donde se trazan estrategias, objetivos y políticas concretas de fomento. Entre las ramas de mayor interés destacan la petroquímica, química, maquinaria y equipo no eléctrico, industrias electrónica y eléctrica, automotriz, autopartes, textiles y cuero;
- Los programas de importación temporal (PITEX) y el sistema de devolución de impuestos aplicados a la importación de mercancías que se incorporan a productos de exportación, se facilitó a los industriales la importación, libres de trámites y del pago de impuestos, los insumos que requieren para su producción exportable; del PITEX también sobresalen medidas

---

<sup>25</sup> / Bravo Aguilera, Luis, op.cit., p.41.

## CAPITULO II

para beneficiar a los exportadores indirectos, haciéndoseles extensivos los apoyos de que gozan los exportadores finales;

- Desconcentración y simplificación, como la administración de cuotas de importación en las representaciones estatales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- Incentivos a la industria maquiladora de exportación, para estimular de una manera paulatina una mayor integración de insumos nacionales;
- El apoyo a los agentes que intervienen en el proceso de exportación, a través de financiamiento en condiciones similares a las existentes en otros países.

Asimismo, se crearon los Certificados de Derecho a la Importación para la Exportación (DIMEX), concentrándose en un mismo instrumento los apoyos fiscales y cambiarios con aplicación automática.

Se estableció la Carta de Crédito Doméstica para facilitar las transacciones entre exportadores indirectos y finales, pensando también en vincular a los permisos de importación temporal automática para los exportadores.

Por su parte, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha actuado como entidad coordinadora de los programas financieros del comercio exterior mexicano a través de sus programas de financiamiento a la preexportación y a la exportación, a las importaciones y a la sustitución de importaciones, a la industria maquiladora, así como a sectores y productos específicos y como Agente financiero del Gobierno federal. Además, a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), que en ese entonces era un fideicomiso del Gobierno federal administrado por el Banco, se canalizaba el financiamiento mediante redescuento de las operaciones presentadas por las entonces sociedades nacionales de crédito.

## CAPITULO II

Así, el financiamiento al comercio exterior en el régimen del Presidente Miguel de la Madrid se otorgó de acuerdo a los lineamientos del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), a las directrices generales de política para la intermediación financiera y a las necesidades del PROFIEX. <sup>26</sup>/

La repercusión de estas medidas no fue tan positiva, ya que dificultades externas han frenado el esfuerzo por exportar. Cabe destacar, entre ellas, el proteccionismo de otros países y, en 1986, la caída de los precios de las materias primas, sobre todo del petróleo, que le significaron a México dejar de recibir en ese año alrededor de 13 mil millones de dólares si comparamos con los precios vigentes en 1982; una reducción de 10,200 millones corresponde al petróleo y el resto, a diversos productos primarios. <sup>27</sup>/ (Ver anexos 10 y 11)

### II.2.2. RÉGIMEN DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI

El gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari ha establecido cuatro objetivos nacionales, señalados en el PND: <sup>28</sup>/

- I. La defensa de la soberanía y 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.

---

<sup>26</sup>/ Gobierno de México, "Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México" en Comercio Exterior, Bancomext, vol.36, no.2, México 1986, p.197

<sup>27</sup>/ Bravo Aguilera, Luis, op.cit., p.46.

<sup>28</sup>/ Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México 1989.

## CAPITULO II

Asimismo, se señala que la estrategia a seguir es la modernización nacional, a fin de lograr estos objetivos.

El objetivo que en particular nos interesa señalar es el de la recuperación económica con estabilidad de precios, del cual se derivan las tres líneas de estrategia para la política económica general:

- Estabilización continua de la economía;
- Ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva, y
- Modernización económica.

La estabilización de precios es el síntoma más claro de la estabilidad económica y se considera una condición para obtener un desarrollo más justo.

Dentro de la estrategia de modernización económica forma una parte importante el comercio exterior. La apertura de la economía a la competencia externa y su nueva orientación hacia el sector exportador se considera contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica que promueva la creación de empleos bien remunerados, una eficiente adquisición, difusión y desarrollo de tecnologías modernas, y una generación permanente y sana de divisas. En este sentido, la política de industria y comercio exterior está orientada a promover la modernización del aparato productivo para que eleve su eficiencia y competitividad; así, se consolidará la participación de los particulares en la economía y se crearán las condiciones que permitan a la inversión privada constituirse en un motor del desarrollo industrial.

La política de comercio exterior establece los siguientes objetivos:

## CAPITULO II

- Fomentar las exportaciones no petroleras;
- Alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva en las distintas industrias;
- Continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las 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 acceso de los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.

Por su parte, la estrategia de modernización de la industria y del comercio exterior plasmada en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 se sustenta en cinco ejes rectores:

- Internacionalización de la industria nacional;
- Desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total;
- La desregulación de las actividades económicas;
- La promoción de exportaciones, y
- Fortalecimiento del mercado interno.

Las líneas de acción del PRONAMICE son: la concertación de la estructura industrial y programas sectoriales; perfeccionamiento de la apertura comercial; promoción de la inversión; revisión del marco regulatorio; desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos; desconcentración regional de la industria; normalización y calidad; fomento de la micro, pequeña y mediana industrias; desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres; promoción de la industria maquiladora; promoción de las exportaciones; promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior y llevar a cabo acciones conjuntas para el desarrollo de la industria y del comercio exterior.

## CAPITULO II

### II.2.2.1. Ejecución de la estrategia económica

Anunciados el PND y el PRONAMICE, el gobierno mexicano ha venido modernizando la economía a través de la adecuación de políticas, medidas y reglamentos, entre las que destacan: <sup>29</sup>/

· Apertura de la economía al exterior. Una vez llevada a cabo la racionalización de la protección, el Ejecutivo Federal inició el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá, cuyo propósito es avanzar en el proceso de apertura e incrementar la vinculación de la economía mexicana con la de esos dos países. Asimismo, se planea llegar a celebrar convenios comerciales con los países de la Cuenca del Pacífico, Europa y Latinoamérica. <sup>30</sup>/

· Renegociación de la deuda externa. Como resultado de las negociaciones del Ejecutivo Federal con el comité de bancos acreedores, se acordó una reducción significativa en el nivel del servicio de la deuda externa, pasando de más del 6% del PIB en 1989 a un 2% anual de 1990 a 1994, a través de tres mecanismos: la reducción del principal, la reducción de las tasas de interés y la concesión de nuevos créditos a largo plazo. El éxito en la renegociación de la deuda externa permitirá canalizar mayores recursos a la inversión en obras de infraestructura y a la inversión productiva en la planta nacional.

· Desregulación de los sectores productivos de la economía. El gobierno mexicano anunció programas de simplificación administrativa en diversos sectores y ha llevado a cabo la desregulación del comercio exterior y del transporte, entre otros. Se pretende continuar con el proceso de desregulación, ampliando su cobertura a un mayor número de sectores de la

---

<sup>29</sup> / Tomado principalmente de Consultoría Directiva, Estrategias Competitivas, C.D., S.A. de C.V., no. 1, enero-marzo, México 1991.

<sup>30</sup> / De hecho, se firmó ya con el gobierno de Chile el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile en septiembre de 1991.

## CAPITULO II

economía, con el fin de estimular la libre empresa y de fomentar la competencia entre productores nacionales y extranjeros.

· Privatización de empresas paraestatales. Desde el inicio de la administración del Lic. Miguel de la Madrid se decidió la desincorporación de todas las empresas paraestatales que no fueran estratégicas ni prioritarias; en este sentido, se vendieron, liquidaron o fusionaron diversas empresas paraestatales. En la presente administración se han desincorporado alrededor de 906 empresas del sector público, entre las que destacan Aeroméxico, Compañía Minera de Cananea, Tubacero, Teléfonos de México, los Bancos, entre otros, y se planea seguir con la venta de otras empresas importantes.

· Flexibilización de la política de inversión extranjera. La inversión extranjera ha estado limitada por una política restrictiva que ha hecho que aquélla sea complementaria a la inversión nacional y canalizada a ciertos sectores como el automotriz y el de bienes de capital. Sin embargo, la presente Administración ha manejado una política más flexible que permite la participación de inversión extranjera hasta en un 100% en la mayoría de los sectores de la economía, con la excepción de algunos sectores como la petroquímica y la minería, en los que sólo puede participar en un 49% y, al igual que la inversión privada, no tiene acceso a los sectores reservados para el Estado. Asimismo, se eliminó el impuesto sobre el pago de dividendos pagados al extranjero por las compañías filiales en el país; esta flexibilización de la política ha fomentado la inversión extranjera en México.

Creo que es importante señalar las seis condiciones señaladas en el Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras, publicado en mayo de 1989, para que ésta pueda llevarse a cabo en nuestro país: (Ver anexo 12)

- Un monto máximo de 100 millones de dólares o el equivalente en pesos en activos fijos;
- Los recursos deben provenir del exterior, ya sean propios o financieros;

## CAPITULO II

- El establecimiento de empresas industriales puede hacerse en toda la República Mexicana, a excepción de la Zona Metropolitana del Distrito Federal, del municipio de Monterrey y del municipio de Guadalajara; para empresas comerciales o de servicios, la República Mexicana está abierta totalmente;
- Cumplir con una balanza acumulada de equilibrio en las divisas de la empresa;
- Creación de empleo permanente y capacitación;
- Observar las disposiciones ecológicas y utilizar tecnología adecuada.

Cabe señalar que en el primer semestre de 1989 se captaron 250 millones de dólares por inversión extranjera, el reglamento se publicó en mayo; para el segundo semestre de 1989 se captaron 2,500 millones, lo que representó una cifra récord.<sup>31</sup> / (Ver anexo 13)

En este sentido, podemos observar que desde la Administración del Presidente Miguel de la Madrid se adoptó un modelo de economía abierta a fin de reactivar el crecimiento económico. Es dentro de este modelo que se plantea la formación de un área de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, como consecuencia lógica de las medidas implementadas desde hace 10 años.

### II.2.2.2. Mecanismos para el fortalecimiento del comercio exterior

Como mencionamos en otro apartado, existe la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (conocida como la Ley de Comercio Exterior), en la que se incluyó un apartado sobre prácticas desleales de comercio internacional, básicamente dumping y subsidios, que se conoce como Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

---

<sup>31</sup> / Amigo Castañeda, Jorge. "Regulación y Proyectos de Inversión Extranjera en México" en El Mercado de Valores, Nacional Financiera, núm. 7, abril 1991.

## CAPITULO II

Destaca también la expedición de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, en la que se incorporó con carácter mandatorio, la obligación a cargo de los importadores de acreditar que la mercancía extranjera que se pretenda introducir al país, cumple con las normas oficiales mexicanas (NOM) que le sean aplicables.<sup>32</sup> /

Por otra parte, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), aunque fue creada desde 1956, sigue vigente y tiene como atribuciones la de formular observaciones para la protección del comercio exterior de México contra prácticas desleales, sobre la aplicación de las leyes y disposiciones en vigor, así como sobre usos conforme a los cuales se realizan las operaciones del intercambio comercial, para trasladar sus recomendaciones a las autoridades correspondientes. Asimismo, propone medidas para contribuir a evitar, contrarrestar, corregir y en su caso sugerir sanciones a prácticas comerciales de empresas o personas públicas o privadas, que tengan o puedan tener efectos que lesionen una actividad sana de comercio exterior.<sup>33</sup> /

Existe un mecanismo promotor por excelencia, la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones -COMPEX-, creada en julio de 1989 con el propósito de eliminar las trabas a la exportación, proponer el establecimiento de los criterios y políticas para la promoción de las exportaciones, establecer medidas para la agilización de trámites administrativos y coordinar proyectos de exportación que coadyuven a fomentar una cultura exportadora.

La Comisión está integrada por los Titulares de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal, Comercio y Fomento

<sup>32</sup> / Patiño, Ruperto, "El Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional (SMD)" en Comercio Internacional Banamex, Banamex.

<sup>33</sup> / Bancomext, Comisión para la protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), Bancomext, México 1986.

## CAPITULO II

Industrial, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Comunicaciones y Transportes, Trabajo y Previsión Social y el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Por parte del sector privado, son miembros permanentes de la Comisión, los Presidentes de: el Consejo Coordinador Empresarial; la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana; la Cámara de Comercio México-Estados Unidos; la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación; la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México; el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales; el Consejo Nacional de Comercio Exterior; la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

Esta estructura cuenta con cuatro niveles de análisis y resolución de los planteamientos que sobre comercio exterior hace la comunidad empresarial: Estatal, Regional, Sectorial y Nacional.

Actualmente, COMPEX lleva a cabo las medidas de gestión y de resolución de problemas muy concretos que enfrentan los exportadores, no solamente los grandes exportadores sino también los medianos y pequeños. Asimismo, asume la acción de identificar proyectos concretos de inversión y atiende propuestas concretas relacionadas con el sector exportador de las organizaciones empresariales.<sup>34</sup> /

Por otra parte, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dio a conocer a principios de 1991 el Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones, en el cual se establecen las siguientes medidas:<sup>35</sup> /

---

<sup>34</sup> / COMPEX, INFOCOMPEX, vol. 1, núm. 1, 1991, pp. 1, 7 y 8.

<sup>35</sup> / Los puntos enunciados se basan en el documento SECOFI, "Resoluciones y Avances del Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones" en Nacional Financiera, El Mercado de Valores, año LI, núm.14, julio, México 1991, p.3-8.

## CAPITULO II

### I. Medidas de desregulación económica

1. Expedición de concesiones para la prestación de servicios en los puertos y para la prestación del servicio público de maniobras de carga y descarga.
2. Establecimiento del COMPEX Portuario, a fin de dar un seguimiento a la problemática portuaria que enfrenta el exportador.
3. Firma de un convenio de concertación de acciones para la modernización integral del sistema ferroviario mexicano.
4. Establecimiento de un sistema competitivo de tarificación ferroviaria para los productos de exportación, que permita aprovechar la capacidad disponible en retornos al exterior y que reconozca el equipo aportado por los usuarios, así como un servicio especial, que permita al sector exportador tener prioridad en los servicios ferroviarios.
5. Invitación a la sociedad a participar en la operación de trenes unitarios privados, en los cuales los particulares provean sus propios equipos y comercialicen la capacidad instalada de carga.
6. Establecimiento de un sistema de seguimiento a la problemática ferroviaria que enfrenta el exportador (COMPEX Ferroviario).
7. Promoción de la construcción, en el aeropuerto de la Cd. de México y, posteriormente en otros aeropuertos de provincia, de terminales especiales con almacenes de refrigeración, que operen bajo concesión al sector privado.
8. Establecimiento de un programa para eliminar la discrecionalidad en las autorizaciones para la importación temporal de contenedores.
9. Promover la creación de una red nacional de frío que permita reducir los costos de transporte de las exportaciones hortofrutícolas.
10. Establecimiento de un programa que garantice un servicio de entrega de energía eléctrica permanente y continua a las empresas exportadoras, a fin de reducir los costos derivados de los cambios de voltaje y suspensión temporal del servicio.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

## CAPITULO II

11. Permiso a los parques industriales o grupos de empresas para el autoabastecimiento de electricidad.
12. Sistema de seguimiento a la problemática de electricidad que enfrente el exportador (COMPEX Eléctrico).
13. Medidas especiales para que los trámites requeridos para la exportación de productos hortofrutícolas se realice sin demoras y sin trabas de ninguna índole.
14. Publicación de reglamentos a los decretos vigentes que facultan a las distintas dependencias a regular las actividades de importación y exportación. Asimismo, se descentralizan las facultades administrativas de los reglamentos a sus oficinas regionales.
15. Simplificación del régimen del control de cambios.

### II. Medidas Fiscales y Aduanales

16. Profundización del proceso de desregulación y simplificación de la Ley Aduanera.
17. Modificación de la legislación en materia de importaciones temporales y depósito industrial permitiendo, únicamente, a la industria automotriz, a la industria de autopartes, a la industria maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal para exportación la posibilidad de importar temporalmente sus insumos y maquinaria.
18. Programa que faculte a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho aduanal de exportaciones en el punto de origen, a través del despacho a domicilio.
19. Conclusión de la instalación del Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI).
20. Sustitución del requisito de que las solicitudes de patente para agente y apoderado aduanal deban acompañarse de un depósito de 250 millones de pesos, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.
21. Simplificación del proceso de devolución del Impuesto al Valor Agregado a las empresas exportadoras y a la industria maquiladora de exportación.

## CAPITULO II

22. Modificación del decreto de empresas altamente exportadoras (ALTEX) para facilitar la devolución del impuesto al valor agregado en cinco días hábiles a un mayor número de empresas.

### III. Medidas de promoción

23. Desarrollo de un programa de ferias y exposiciones de exportación.

24. Creación del Centro de Servicios al Comercio Exterior.

25. Fortalecimiento de los mecanismos de coordinación para promover la participación del sector exportador en la promoción comercial.

26. Revisión de la opción del decreto de Empresas de Comercio Exterior. (ECEX).

27. Desarrollo de un programa de diversificación de mercados y productos de exportación.

28. Cláusula evolutiva.

29. Programa de modernización del Puerto de Veracruz.

30. Publicación de una gaceta informativa que sintetice el avance de los trabajos de COMPEX y mantenga informada a la comunidad exportadora.

Con estas medidas el gobierno mexicano refleja un amplio interés en transformar todo aquello que pueda obstaculizar el logro de una mayor eficiencia y productividad de la economía mexicana, a fin de crear las condiciones que pongan a las empresas mexicanas en similares condiciones a las de sus competidores de otros países.

#### II.2.2.3. La Industria Maquiladora de Exportación (IME)

No debemos dejar de mencionar la importancia que la IME ha tenido para la economía mexicana, en relación a la creación de empleos, instalación de tecnología compleja y últimamente una mayor integración nacional.

## CAPITULO II

El principal instrumento de apoyo al establecimiento de maquiladoras es el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación <sup>36</sup> /, en el cual se establecen los objetivos de promoción y regulación de las operaciones de las empresas que se dediquen de manera parcial o total a actividades de exportación, así como los requerimientos fundamentales para que se aprueben los programas de maquila, las zonas de impulso y su participación en el mercado nacional.

El Decreto propone promover el establecimiento y regular la operación de empresas dedicadas total o parcialmente a las actividades de maquila de exportación, mediante la aplicación de un mecanismo ágil y descentralizado que facilite su buen funcionamiento. Asimismo, se suprimen diversas disposiciones que inhibían el desarrollo de la industria y crea diversos mecanismos que agilizan y simplifican los requisitos para la instalación de nuevas empresas:

- Se crea un sistema de ventanilla única de gestión y un formulario único de trámites, lo que permitirá realizar en un solo acto administrativo lo que antes se gestionaba ante distintas dependencias;
- Se otorgarán facilidades para las importaciones temporales de equipo de cómputo y complementario que realicen las empresas maquiladoras;
- Se establecen mecanismos para que las IME operen cajas de tráilers y contenedores;
- Se podrán desarrollar programas de "albergue" que permitan a las industrias nacionales participar en la maquila de exportación por cuenta de empresas extranjeras que sólo proporcionan la tecnología y el material productivo;
- Todos los proveedores de la IME podrán beneficiarse de la tasa cero del IVA, por lo que se desestimularán las importaciones y se elevará el volumen de componentes nacionales en los

---

<sup>36</sup> / SECOFI, "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", Diario Oficial, 22 de diciembre de 1989.

## CAPITULO II

productos que se exportan. Estas empresas podrán vender en el mercado mexicano hasta 50% de lo que exportan;

- Las maquiladoras no sólo se ubicarán en las zonas fronterizas o libres, sino que recibirán apoyos y beneficios aun cuando se localicen en el interior del país;
  - Se autorizó que la IME trabaje hasta con 100% de capital extranjero, así como la facilidad de traspaso entre inversionistas extranjeros de acciones, partes sociales o activos fijos y la adquisición por inversionistas extranjeros de activos y acciones propiedad de mexicanos. <sup>37</sup>/
- (Ver anexos 14 y 15)

En virtud de lo anterior, México ha hecho de la maquila de exportación un motor dinámico de desarrollo industrial. Por ello, se busca incrementar la participación de la industria maquiladora mediante la promoción de nuevos proyectos industriales, la inversión en infraestructura y servicios, la simplificación de trámites administrativos y una mayor integración de la industria nacional.

---

<sup>37</sup> / Bancomext, México, Apertura económica y Modernización, México 1990, pp.74-75

## CAPITULO II

### CONCLUSION

El proceso de cambio estructural ocurrido en México desde principios de los ochentas se ha caracterizado, entre otras cosas, por la aplicación de medidas encaminadas a mejorar la calidad del marco regulatorio en que se desenvuelve la economía nacional, lo que ha generado una mayor rentabilidad e incentivado inversiones adicionales.

Para retomar la senda del crecimiento económico, México tuvo que adecuarse a un nuevo modelo económico que ha redefinido el papel de los distintos agentes económicos, sobre todo del ente público como responsable de establecer las reglas y normas y de vigilar su cumplimiento, más que de una intervención directa en las actividades productivas. Asimismo, ha encauzado la actividad productiva a enfrentarse a la competencia internacional, a fin de lograr incrementos en la productividad, el ingreso y por tanto, en el empleo.

El ambiente internacional, por su parte, no ha sido el óptimo para lograr los objetivos que se han planteado. El neoproteccionismo ha sido una barrera que se ha tenido que enfrentar a través de negociaciones y acuerdos comerciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, en mercados tradicionales y nuevos, y así facilitar la expansión sostenida de las mismas. La transición al nuevo modelo de desarrollo económico implicó el dismantelamiento del sistema de permisos previos y precios oficiales, y sustituirlos por aranceles adecuados.

Así, por conveniencia económica México decidió racionalizar la protección unilateralmente y era oportuno aprovechar el impulso para obtener algunas ventajas comerciales y financieras internacionales:

## CAPITULO II

a) México podía y debía buscar su adhesión al GATT porque las condiciones de ingreso podían ser relativamente fáciles de satisfacer mediante la apertura económica y un sistema de incentivos más compatibles con la disciplina del GATT.

b) El ingreso al organismo imprimiría más disciplina a la política comercial y continuidad y permanencia a la política de racionalización de la protección.

c) Las tendencias proteccionistas discriminatorias de la política comercial y los procedimientos legales y administrativos de Estados Unidos apuntaban hacia un endurecimiento ante los países no miembros del GATT. Por el debilitamiento del recurso petrolero para abrir cauce a otras exportaciones en el mercado estadounidense era aconsejable garantizar, cuando menos, el tratamiento de NMF mediante el ingreso de México al GATT.

d) La racionalización de la protección y el ingreso de México al GATT fortalecerían la confianza internacional y facilitarían la restructuración de la deuda externa y la obtención de recursos financieros adicionales de parte de la banca comercial y los organismos financieros bilaterales y multilaterales.

e) Las preferencias arancelarias de los países industrializados inestables, desgastadas y más condicionadas indicaban que no era conveniente sustentar las exportaciones no petroleras en esas preferencias. Era imprescindible garantizar de mejor manera el acceso a los mercados y para ello la adhesión del GATT era útil.

f) Las negociaciones en las Naciones Unidas estaban estancadas; las decisiones importantes sobre economía internacional se harían en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el GATT. México debía participar en este organismo comercial que fijaría las nuevas reglas del comercio internacional, y en un foro de instancias bilaterales. <sup>38</sup> /

En este sentido, ante las fuertes transformaciones que ha sufrido el mundo, México ha tenido que buscar nuevos caminos para evitar el rezago y el aislamiento que a la larga sólo llevaría a

<sup>38</sup> / Toro M., Miguel Angel, "La economía mundial, premisa y condición del ingreso de México al GATT", en Torres, Blanca y Falk, Pamela S., op. cit., p.79.

## CAPITULO II

una pérdida de bienestar. Se buscan nuevas estrategias, el fortalecimiento de la economía interna y promover un crecimiento más eficiente e integrado a la economía mundial, teniendo que adaptar las estructuras económicas a las nuevas modalidades de integración y competencia internacionales.

No cabe duda de que las políticas adoptadas han representado costos muy altos en términos de disolución de empresas y por ende, desempleo, bajo costo de la mano de obra, entre otros. Por ello, los cambios que se están llevando a cabo deben planearse adecuadamente y las proyecciones deben sustentarse en bases reales y considerando todos los elementos que puedan ser afectados.

Concluyendo, el nuevo modelo implementado ha implicado una apertura comercial que ha motivado un incremento en inversiones extranjeras en nuestro país, y a su vez, un mayor intercambio comercial con el exterior.

En este sentido, es consecuencia lógica de este proceso, basado en la teoría económica vista en el Capítulo I, la de facilitar el intercambio económico con regiones de las que podamos sacar una mayor ventaja. De aquí que se planea un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, tema en el que se abundará en los siguientes capítulos.

### **CAPITULO III**

## **RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

### **CAPITULO III**

## **RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

### **INTRODUCCION**

En el presente capítulo se presenta un análisis de las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos y Canadá.

En primera instancia se analizarán las relaciones con los Estados Unidos para posteriormente hacerlo con respecto a Canadá; se tratarán desde los entendimientos bilaterales hasta el comercio de los productos más importantes, así como algunos de los aranceles que prevalecen actualmente en el intercambio.

Este panorama nos permitirá ver cuál es la posición de México con respecto a los otros dos países, para posteriormente analizar sobre esta base, en el Capítulo IV, algunos aspectos relacionados con la conformación del área de libre comercio de América del Norte.

## CAPITULO III

### III.1. PANORAMA GENERAL <sup>39</sup> /

Canadá y los Estados Unidos tienen una población conjunta de 270 millones de habitantes y su Producto Interno Bruto (PIB) combinado es de casi 5 billones de dólares.

Durante el período 1985-1990, la tasa de crecimiento media anual (TCMA) de las importaciones totales de Estados Unidos y Canadá fue de 7.4% y 8.7%, respectivamente, destacándose por su dinámica las provenientes de Asia -sin considerar Medio Oriente-, que crecieron a un ritmo anual de 11.2% en el caso de los Estados Unidos y 15.3% en el de Canadá. En contraste, las importaciones originadas en Latinoamérica crecieron únicamente 6.5% y 4.5% en promedio en el mismo período, respectivamente. Las exportaciones de estos países registraron una TMCA de 13% y 7.7%, respectivamente, destacando el crecimiento en las destinadas a Asia, que fue del 16.2% por parte de los Estados Unidos y 12.8% por parte de Canadá, mientras que las ventas a Latinoamérica registraron una TCMA de 11.7% y 3.8%, respectivamente.

Los países asiáticos constituyen la principal fuente abastecedora de los Estados Unidos, representando 20.2% y Canadá, con una participación del 6.5% del total en 1990. En contraste, Latinoamérica representó sólo el 13% y 3.2%, respectivamente.

Sin embargo, en el caso de México en particular existe interés por tener un mayor intercambio comercial con los Estados Unidos. En este sentido, México, Canadá y los Estados Unidos han celebrado entendimientos bilaterales para promover el comercio y la inversión. Destacan entre ellos, el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá y los convenios bilaterales entre México y los Estados Unidos y entre México y Canadá.

---

<sup>39</sup> / Cifras determinadas en base a estadísticas de International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics, Washington D.C., 1991.

## CAPITULO III

### III.2. RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS

#### III.2.1. UNA VISIÓN GLOBAL

El comercio con los Estados Unidos representa el 66% del comercio exterior total mexicano. En 1990 sumó aproximadamente 40,400 millones de dólares, incluyendo maquiladoras <sup>40</sup>/. México es el tercer importador de los Estados Unidos, aportando el 6% de las compras totales al exterior de este país. <sup>41</sup>/

La industria localizada en la frontera norte, principalmente la maquiladora, ha sido una de las más dinámicas de la economía nacional. Parte de esta dinámica se ha dado por la existencia de una oferta nacional de mano de obra competitiva, la disponibilidad de insumos de calidad y precios internacionales y la certidumbre en el acceso al mercado de los Estados Unidos.

Las empresas maquiladoras importan insumos libres de arancel y sus exportaciones a los Estados Unidos pagan aranceles únicamente sobre el valor agregado nacional. En el período 1981-1990 el crecimiento anual promedio de esta industria fue de 19%. Claro que no sólo a través de la industria maquiladora es que se realiza el intercambio comercial con los Estados Unidos, sino también a través de empresas que no se clasifican dentro de ese régimen. Asimismo, existe una inversión importante de Estados Unidos en México que ha conducido a una relación más estrecha entre los dos países. (Ver Anexo 13 del CAPITULO II)

México y los Estados Unidos han establecido un marco institucional que ha contribuido a resolver problemas y a identificar las oportunidades de comercio e inversión. En este sentido, los principales instrumentos suscritos entre ambos países se señalan a continuación. <sup>42</sup>/

---

<sup>40</sup> / Cifra determinada en base a estadísticas de INEGI y BANXICO.

<sup>41</sup> / Determinado en base a estadísticas de International Monetary Fund, *op.cit.*.

<sup>42</sup> / La fuente principal es SECOFI, México en el comercio internacional, abril 1990 y Carpeta de Información de la IX Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, México, D.F., septiembre 1991.

### CAPITULO III

#### · Entendimiento sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión.

En el año de 1987 los gobiernos mexicano y estadounidense firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Marco), el cual establece principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y la inversión.

En marzo de 1989 se refrendó el Acuerdo Marco y se decidió crear un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. En cada uno de estos grupos se han dado pasos en la solución de problemas o en el intercambio de información: se liberalizó el régimen estadounidense de importación de mango; se eliminó a México de la lista de observación prioritaria bajo la sección 301 de la Ley Comercial de los Estados Unidos, represalias comerciales, y se ha establecido un plan para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países.

#### · Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión.

En octubre de 1989 ambos países firmaron el Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión a fin de impulsar las exportaciones y promover la inversión. Este Entendimiento da el mandato para iniciar conversaciones globales para facilitar el comercio y la inversión.

Se han llevado a cabo consultas en los sectores de agricultura; normas, pruebas y certificaciones; seguros y petroquímica, con el objeto de identificar los puntos de conflicto y de cooperación. Se ha realizado el intercambio de información en estos sectores.

## CAPITULO III

### · Entendimiento que Crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio.

En octubre de 1989 se firmó el Entendimiento que Crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio. Como un primer paso, en noviembre de 1989, el Secretario de Comercio de los Estados Unidos encabezó una misión comercial a México. A principios de 1990 se llevó a cabo en Washington la primera reunión de este Comité y se fijaron las principales líneas de acción para 1990. El Comité ha impulsado proyectos en materia de petroquímica, telecomunicaciones, autopartes, turismo, textiles, electrónica y alimentos, mediante la celebración de eventos en los dos países.

Por otra parte, se ha intercambiado información sobre la operación de las legislaciones respectivas en inversión extranjera directa y en estadísticas relacionadas. México ha ampliado información sobre privatización de empresas públicas y regulación de servicios financieros.

### · Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios.

En 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometieron a comprobar el daño que pudiesen causar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio. Por su parte, México se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. El Entendimiento fue renovado hasta 1994.

### · Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido.

La industria textil y del vestido se caracteriza por una alta competitividad en costo y precio por parte de un grupo de países en desarrollo como México, Hong Kong y Taiwán, lo que ha provocado que los países desarrollados busquen mecanismos que protejan a sus industrias en este ramo. El mercado internacional de textiles está regulado por una serie de cuotas de

### CAPITULO III

exportación, al amparo del Acuerdo Multifibras firmado en 1973 por los principales países exportadores e importadores.

Nuestro país, para poder ingresar al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil con los Estados Unidos. Este convenio ha sido prorrogado en cinco ocasiones.

A partir del primero de enero de 1988 entró en vigor un nuevo convenio. En la revisión del convenio en 1990, México obtuvo la liberalización de ciertas categorías de productos, una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos y la simplificación administrativa del convenio.

No obstante estos importantes avances, el convenio aún restringe las exportaciones de productos en los cuales somos altamente competitivos, tales como trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón. En este sentido, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial está negociando en la Ronda Uruguay del GATT para que se integren a las reglas normales del GATT el Acuerdo Multifibras y los acuerdos bilaterales que de él se derivan, es decir, que dicho acuerdo desaparezca en forma definitiva y sólo exista un arancel normal para las exportaciones de estos productos hacia los Estados Unidos. <sup>43</sup> /

#### · Convenio sobre Productos Siderúrgicos.

El mercado de acero de los Estados Unidos está protegido por los llamados Acuerdos de Restricción Voluntaria. Por ello, México y los Estados Unidos firmaron un convenio siderúrgico en 1984, con vigencia hasta octubre de 1989, estableciendo cuotas de exportación mexicanas a los Estados Unidos. En 1989 se adoptó un Entendimiento para la Liberalización Gradual del

---

<sup>43</sup> / Calderón M., Guillermo, "Revisión del Convenio Multifibras entre México y Estados Unidos", en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año I, no. 2, 1990, p.43.

### CAPITULO III

Comercio de estos productos lo que permitió a México incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos. Ambos países se comprometieron a liberalizar en 2.5 años el comercio en el sector e integrarlo a las normas del GATT. En enero de 1991 se llevaron a cabo ajustes en las cuotas asignadas a México. El 22 de julio, Carla Hills anunció que a partir de marzo de 1992 Estados Unidos liberaría las cuotas de acero asignadas a Canadá y a México.

Por otra parte, existen acuerdos entre México y los Estados Unidos firmados durante el Gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari, entre los que destacan los siguientes: <sup>44</sup>/

· Entendimiento para Autorizar la Construcción de un Nuevo Puerto Fronterizo entre Zaragoza, Chihuahua e Ysleta, Texas.

El puerto fue inaugurado en diciembre de 1990 y se encuentra en operación desde marzo de 1991.

· Intercambio de Notas Diplomáticas Relativo a la Cooperación entre México y Estados Unidos para el Financiamiento de las Obras Necesarias para el Saneamiento del Río Bravo en la Zona de Nuevo Laredo-Laredo.

Adoptado por canje de notas el 7 de agosto de 1989 en México, D.F., entró en vigor desde ese momento. El costo total de las obras, que serán financiadas conjuntamente, es de 35 millones de dólares. Los logros más importantes son la construcción de colectores y la ampliación y rehabilitación del alcantarillado de Nuevo Laredo. Se espera que en el corto plazo se inicie la construcción de las plantas de bombeo, en territorio estadounidense, y de tratamiento.

La terminación del proyecto se encuentra programada para principios de 1993.

---

<sup>44</sup>/ Carpeta de Información de la IX Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, México, D.F., septiembre 1991.

### CAPITULO III

· **Entendimiento Para la Exención del Pago de Impuestos a la Totalidad de los Ingresos Derivados de la Operación del Tráfico Internacional de Buques y Aeronaves.**

Adoptado por canje de notas el 7 de agosto de 1989 en México, D.F., entró en vigor desde ese momento.

Según información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, hasta abril de 1991 y de conformidad con el contenido del acuerdo, tanto Estados Unidos como México han exentado del pago de impuestos a los ingresos derivados de la operación del tráfico internacional de barcos y aeronaves que han obtenido los residentes de ambos países. Las acciones previstas por el acuerdo se han llevado a cabo sin incidentes.

· **Acuerdo sobre Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Metropolitana de la Cd. de México.**

Entró en vigor el 22 de agosto de 1990 mediante canje de notas. En la reunión preparatoria de la IX RCB se destacaron tanto los esfuerzos alcanzados en el seguimiento y control de la contaminación de la Ciudad de México, como el activo apoyo técnico proporcionado por la Administración para la Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos.

· **Acuerdo para el Intercambio de Información Tributaria**

Se firmó el 9 de noviembre de 1989 en Washington, D.C. y entró en vigor el 18 de enero de 1990. Se han celebrado seminarios y en la reunión preparatoria de IX RCB, se informó que hasta esa fecha se habían atendido más de 50 casos de petición de información.

· **Entendimiento para Autorizar la Construcción de un Nuevo Puerto Fronterizo entre Colombia, Nuevo León y Laredo, Texas.**

El Entendimiento se adoptó por canje de notas el 27 y 28 de marzo de 1990 en Washington, D.C., entró en vigor en la última de esas fechas. El puerto se inauguró el 31 de julio de 1991.

· **Entendimiento para Autorizar la Construcción de un Puerto Fronterizo entre Lucio Blanco, Tamaulipas y Los Indios, Texas.**

Fue adoptado por canje de notas el 26 y 29 de octubre de 1990; entró en vigor en la última de esas fechas. En la X Reunión Bilateral México-Estados Unidos sobre Puentes y Cruces

### CAPITULO III

Internacionales, efectuada en San Antonio, Texas, del 4 al 6 de junio de 1991, se informó que la construcción se iniciaría en breve.

**· Bases de Entendimiento en Materia Laboral entre la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de los Estados Unidos Mexicanos y el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de América.**

Es un acuerdo interinstitucional que se firmó el 3 de mayo de 1991 en México, D.F. y Washington, D.C., simultáneamente. Se establece la cooperación entre los dos países en materia de estadísticas laborales, particularmente en el diseño, recolección y difusión de las mismas, es decir, se trata de cooperación técnica.

Finalmente, cabe señalar que existen otros acuerdos de cooperación en otras materias, como son educación, asistencia jurídica, migración y turismo.

#### III.2.2. EXPORTACIONES <sup>45</sup> /

Durante el periodo 1981-1990 los productos de exportación destinados al mercado de los Estados Unidos que registraron un mayor crecimiento promedio anual fueron: pescados y mariscos frescos; jugo de naranja; cloruro de polivinilo; abonos químicos y preparados; materias plásticas y resinas sintéticas; placas y películas diversas; llantas y cámaras de caucho; hierro en barras y en lingotes; manufacturas de hierro o acero; cobre en barras; tubos y cañerías de cobre o metal común; zinc afinado; carros y furgones para vías férreas; automóviles para transporte de personas; motores para automóviles; baleros, cojinetes y chumaceras; máquinas para proceso de información; partes o piezas sueltas para maquinaria; aparatos e instrumentos eléctricos, y aparatos fotográficos y cinematográficos.

---

<sup>45</sup> / Ver anexo 16.

### CAPITULO III

Por otra parte, los productos que registraron una disminución considerable en sus exportaciones en el periodo en cuestión fueron: petróleo crudo; espatoflúor; camarón congelado, y combustóleo.

En relación a las exportaciones por tipo de actividad económica, la más importante, por el monto que ha representado en los últimos años, ha sido la correspondiente a la industria manufacturera que en 1990 alcanzó la cifra de 11,082.2 millones de dólares. Dentro de ésta, las ramas industriales de mayor importancia son: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo, dentro de los cuales destacan automóviles para transporte de personas y motores para automóviles; 2) industria de alimentos, bebidas y tabaco; 3) industria química, y 4) siderurgia.

A nivel producto, los más importantes, por el monto de divisas que generan, son: petróleo crudo; café crudo en grano; jitomate; legumbres y hortalizas frescas; vidrio o cristal y sus manufacturas; hierro en barras y en lingotes; hierro o acero manufacturado en diversas formas; plata en barras; automóviles para transporte de personas; motores para automóviles; máquinas para proceso de información; partes o piezas sueltas para maquinaria, y aparatos e instrumentos eléctricos.

## ARANCELES NOMINALES DE E.U. PARA PRODUCTOS MEXICANOS ESPECIFICOS a\_ /

Legumbres y hortalizas frescas	Ex. b_ / 0.77c/kg-7.7c/kg c_ / 5%-25%
Jitomate	3.3 c/kg-4.6 c/kg
Café crudo en grano	Ex.
Cemento	Ex.-22 c/ton
Petróleo crudo	5.25c/brl y 10.5c/brl
Vidrio/cristal y sus manuf.	Ex.-38% 2.5 c/kg 32.3 c/m <sup>2</sup>
Plata en barras	Ex.
Hierro en barras/lingotes	4.2%
Hierro/acero manuf. en div.formas	0.5%-8.6%
Motores para automóviles	Ex.
Máquinas p/proceso de inform.y ptes.	Ex.
Partes/piezas sueltas p/maquinaria	Ex.-5.7%
Aptos./instrumentos eléctricos	Ex.-10%
Automóviles p/transporte de personas	2.5%

a\_ / Correspondientes al año 1991.

b\_ / Exento

c\_ / centavos/kilogramo

Fuente: USDC, Harmonized Tariff Schedule 1991.

### III.2.2.1. Aranceles de Estados Unidos <sup>46\_ /</sup>

En 1990 el valor de las importaciones realizadas por este país provenientes de todo el mundo ascendió a 486 mil 261 millones de dólares, las cuales pagaron un arancel ponderado de 4.0%. No obstante, 357 fracciones, que representaron un valor importado de 12 mil 100 millones de dólares, tuvieron aranceles mayores a 20%. Las fracciones que pagaron mayores aranceles fueron artículos de la industria textil, calzado, frutas, jugos concentrados y vidrio, entre los más importantes.

Las principales importaciones por sector realizadas por Estados Unidos en 1990 fueron: bienes de capital (25.5%) del total; las de petróleo, químicos y derivados (20.1%), y las de vehículos automotores (15.1%).

<sup>46\_ /</sup> SECOFI, Aranceles, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no. 4, México 1991, pp. 9 y 11.

### CAPITULO III

#### • Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

El SGP de los Estados Unidos, establecido desde 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,100 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este sistema es limitada por la incertidumbre que representa, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles. El gobierno estadounidense decide anualmente sobre la lista de los productos incluidos en el SGP.

La actitud de los Estados Unidos respecto a México cambió en forma importante en 1989, año en que fue notable la decisión positiva de los Estados Unidos para la mayor parte de las peticiones de las empresas mexicanas. Así, se incorporaron al SGP 23 nuevos productos, la mayor parte de ellos exportados por México; se redesignaron 210 productos, cuyas exportaciones mexicanas tuvieron un valor, en 1989, de 1,349 millones de dólares; se aceptó la incorporación de otros 65, algunos de ellos de interés para México, a pesar de rebasar los límites de competencia porque su exportación total era mínima; y, para algunos más, se concedió una dispensa a los referidos límites de competencia, no obstante que México abastece más del 50% de las importaciones totales de dicho país.<sup>47</sup>

En 1990, las importaciones realizadas por los Estados Unidos bajo los renglones que gozan de las preferencias del SGP, sumaron 11,100 millones de dólares. México participó con casi el 25% de este total, siendo el principal beneficiario del sistema en ese periodo.

Los productos que han sido beneficiados con el SGP de los Estados Unidos han sido, entre otros, los parabrisas de vidrio, muebles metálicos y de madera, conductores eléctricos, etileno, plásticos, escaleras de aluminio, refrigeradores, batidoras, exprimidores de jugos, planchas,

---

<sup>47</sup> / Alceraz O., Eduardo, "Revisión anual del sistema generalizado de preferencias (SGP) de los Estados Unidos", en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año 1, no. 2, 1990, p.35.

### CAPITULO III

cafeteras, estufas, transformadores, motores eléctricos, tequila, pepinos, nueces, partes de calzado de cuero, papel para escribir, llantas para automóvil, muelles, marcos de madera, tubería de cobre y juguetes.

La aplicación del SGP se encuentra a discreción del Ejecutivo de los Estados Unidos. En 1989, por ejemplo, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, y Singapur fueron excluidos del SGP. Cabe destacar que algunos legisladores estadounidenses están pugnando por que el SGP se aplique sólo a los países más pobres, lo cual implicaría la eliminación de México de estos beneficios.

Asimismo, el SGP permite exclusiones a nivel de producto cuando las importaciones de Estados Unidos provenientes del país beneficiario sobrepasan los límites de competitividad preestablecidos. Por lo general, esto ocurre cuando las importaciones sobrepasan los 92.7 millones de dólares o constituyen más del 50% del bien importado.

Estos factores generan incertidumbre en el exportador y dificultan las decisiones de inversión. Es por esto que México está buscando certeza en la exportación de sus productos al mercado del norte. <sup>48</sup> /

#### III.2.3. IMPORTACIONES <sup>49</sup> /

Durante el periodo 1981-1990 los productos de importación procedentes de Estados Unidos que registraron un mayor crecimiento promedio anual fueron: gas natural; carnes frescas y refrigeradas; leche en polvo; aceites y grasas animales y vegetales; pieles comestibles de cerdo; calzado; prendas de vestir de fibras vegetales; hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales; maderas en cortes especiales; pasta de celulosa para fabricar papel; gasolina;

---

<sup>48</sup> / SECOFI, *op. cit.*, pp. 19 y 20.

<sup>49</sup> / Ver anexo 17.

### CAPITULO III

resinas naturales o sintéticas; cojinetes, chumaceras, flechas y poleas; máquinas p/proceso de información y sus partes, y receptores y transmisores de radio y T.V.

Por otra parte, los productos que registraron una disminución considerable en sus importaciones en el período en cuestión fueron: mineral de hierro; sulfato de bario; leche evaporada o condensada; papel blanco para periódico; benceno y estireno; xileno; abonos para la agricultura; preparaciones antidetonantes para carburantes; desbastes de hierro/acero; tubos, cañerías o conexiones de hierro o acero; barras y tubos de aluminio; tractores agrícolos; refacciones para vías férreas; embarcaciones, partes y equipo marítimo; remolques no automáticos para vehículos; motores estacionarios de combustión interna, y turbinas.

En relación a las importaciones por tipo de actividad económica, la más importante, por el monto que ha representado en los últimos años, ha sido la correspondiente a la industria manufacturera que en 1990 alcanzó la cifra de 17,202 millones de dólares. Dentro de ésta, las ramas industriales de mayor importancia son: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo, dentro de los cuales destacan los referentes a maquinaria y equipo especializados para industrias diversas, como son máquinas para procesamiento de información y sus partes y bombas, motobombas y turbobombas; 2) industria química; 3) alimentos, bebidas y tabaco, y 4) siderurgia.

A nivel producto, los más importantes, por el monto de divisas que implican o erogan, son: maíz; sorgo; pasta de celulosa para fabricación de papel; aviones y sus partes; refacciones para automóviles y camiones; máquinas para procesamiento de información y sus partes; piezas y partes para instalaciones eléctricas, y receptores y transmisores de radio y T.V..

**ARANCELES NOMINALES DE IMPORTACION ASIGNADOS A PRODUCTOS  
ESPECIFICOS a\_/**

<b>Carnes frescas y refrigeradas</b>	
bovino	Ex. b_/
porcino	20%
ovino/caprino	10%
caballar/asnal	10%
aves	10%
<b>Pieles comestibles de cerdo</b>	Ex. y 10%
<b>Leche en polvo</b>	Ex.
<b>Maíz</b>	Ex., 10% y 20%
<b>Sorgo</b>	Ex. y 10%
<b>Gasolina</b>	Ex. y 10%
<b>Pasta de celulosa p/ fabricar papel</b>	0,5% y 10%
<b>Bombas, motobombas y turbobombas</b>	10%, 15% y 20%
<b>Máquinas p/proceso de inform. y ptes.</b>	10% y 20%
<b>Receptores/transmisores de radio/TV.</b>	10%, 15% y 20%
<b>Piezas y partes p/instal.eléctricas</b>	10% y 15%
<b>Chumaceras, flechas</b>	10% y 15%
<b>Refacciones p/autos y camiones</b>	10%, 15% y 20%
<b>Aviones y sus partes</b>	Ex., 10% y 20%

a\_/ Correspondientes al año 1990.

b\_/ Exento

Fuente: TIGI y Documento de SECOFI, 1990.

#### III.2.4. MAQUILADORAS

En relación al régimen de las maquiladoras, éste tiene ciertas limitantes que impiden que nuestro país pueda obtener mayores ingresos por este concepto:

- a. Los productos bajo este régimen no califican para el Sistema Generalizado de Preferencias;
- b. Todos los insumos locales incorporados a las materias primas importadas pagan impuestos porque constituyen un valor agregado, incluso los empaques y envases. Por este motivo, las exportaciones de las maquiladoras tienen un grado de integración muy bajo, de alrededor del 3% del valor del producto;
- c. Algunos productos están sujetos a cuota. Es el caso de los textiles y las manufacturas de acero; cuando el mayor porcentaje del producto procede del propio país importador (E.U.), en

### CAPITULO III

forma de materias primas, el valor total de la exportación es contabilizada dentro de la cuota de importación otorgada a nuestro país.

Sin embargo, en la última negociación del convenio textil, se avanzó en el sentido de asentar que los productos fabricados en la maquiladora no serían contabilizados dentro de la cuota.

50 \_/ 51 \_/

#### III.2.5. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA LEY DE COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS

La política comercial estadounidense refleja las condiciones generales y las perspectivas de su economía; su evolución en lo que va del siglo ha respondido a los requerimientos de liberación o protección exigidos por la industria interna.

Las enmiendas a la legislación del comercio de Estados Unidos aprobadas por el Congreso de ese país el 3 de agosto de 1988 y ratificadas por el presidente Ronald Reagan el día 23 del mismo mes, atienden al objetivo prioritario de atenuar el déficit comercial de esa nación favoreciendo el acceso de sus productos a los mercados internacionales. En ese objetivo se reconocen implícitamente los siguientes hechos:

- Los productos estadounidenses han perdido competitividad en los mercados internacionales, lo que se ha traducido en el estancamiento de sus exportaciones.
- El déficit comercial se explica por el estancamiento de las exportaciones, aunque también de manera fundamental por el creciente dinamismo de las importaciones procedentes de Europa Occidental, pero sobre todo de los países asiáticos como Japón y los países de industrialización reciente (PIR).

---

50 \_/ Olaverrieta, Concepción, "Las relaciones comerciales México-Estados Unidos" en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año I, no. 2, 1990, p.21.

51 \_/ Ver anexos 14 y 15 del CAPITULO II y sección II.2.2.3. para mayor información.

### CAPITULO III

- Estados Unidos orienta su legislación comercial a fortalecer su capacidad de negociación con los países con que mantiene un déficit en este renglón, por medio de la exigencia de un nuevo concepto de reciprocidad comercial asociado con elementos de presión y represalias.

En este sentido, la nueva Ley de Aranceles y Comercio Exterior (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988) es la que regula desde 1988 las relaciones comerciales de Estados Unidos con el resto del mundo y marca la norma de su política comercial.<sup>52</sup> /

La legislación aprobada extiende la autoridad del Presidente para negociar acuerdos comerciales bi y multilaterales hasta el 31 de mayo de 1993. Esta autoridad cubre negociaciones arancelarias y no arancelarias.

La legislación establece los objetivos generales y específicos que debe lograr todo acuerdo comercial. Los generales son:

- Lograr mayor acceso a los mercados internacionales en condiciones de reciprocidad, igualdad y apertura;
- reducir y eliminar las barreras comerciales y otras prácticas que distorsionan el comercio, y
- constituir un sistema más eficaz de disciplina y procedimientos en el comercio internacional.

Según el análisis realizado por Torres y Solís, se observa que las modificaciones aprobadas buscan incrementar los elementos para proteger a la industria interna de los Estados Unidos. Por ello, en los próximos años los países proveedores de este país se enfrentarán a una actitud proteccionista más sólida.

---

<sup>52</sup> / Torres Ch., Ma. Elena y Solís A., Miguel Angel, "Nueva Ley de Comercio de Estados Unidos. Efectos en las relaciones con México" en Bancomext, Comercio Exterior, vol.39, núm. 6, México junio 1989.

## CAPITULO III

Ante esta situación, el gobierno mexicano considera que el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con este país asegurará la entrada de diversos productos mexicanos a ese mercado, eliminando así la incertidumbre que implica el SGP y otras medidas.

### III.3. RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA

#### III.3.1. UNA VISIÓN GLOBAL

En 1990 el intercambio comercial de México con Canadá sumó 691 millones de dólares 53\_/. México es el noveno proveedor de Canadá, aportando el 1.2% de las compras totales al exterior de este país 54\_/. Las relaciones de comercio e inversión con Canadá, hasta marzo de 1990, se regían a través del Convenio Comercial entre México y Canadá de 1946, del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 y del Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

En ocasión de la visita del Primer Ministro canadiense a nuestro país en marzo de 1990, se firmaron diez instrumentos jurídicos, los cuales ya se encuentran en vigor y entre los que destacan: 55\_/

• Memorándum sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión.

Este instrumento es similar al Acuerdo Marco con los Estados Unidos. Las consultas cubren diversas áreas de cooperación, entre las que figuran textiles; productos agropecuarios y pesqueros; productos automotores; productos minerales y equipo de minería; silvicultura y equipo de procesamiento de recursos forestales; inversiones; coinversiones; transferencia de tecnología y el programa de las maquiladoras; aranceles y estadísticas comerciales.

53\_/ Cifra determinada en base a estadísticas de INEGI y BANXICO.

54\_/ Participación determinada en base a las estadísticas de International Monetary Fund, op.cit.

55\_/ Secretaría de Relaciones Exteriores, Visita de Estado del Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari a Canadá, Documento, México, abril 1991.

### CAPITULO III

Si bien el mecanismo del Acuerdo Marco no se ha iniciado, las partes han tenido diversos entendimientos y acuerdos en los siguientes temas:

- *Estadísticas.* Los gobiernos de México y Canadá han celebrado diversas reuniones de consulta con el objeto de intercambiar información y conciliar las cifras de comercio entre ambos países, ya que éstas son muy diferentes.

- *Maquiladoras.* A raíz del Acuerdo de Libre Comercio EUA- Canadá, el "Conference Board of Canada" ha realizado un estudio detallado de la industria maquiladora para entender mejor esta modalidad productiva, examinar su participación en el nuevo esquema comercial entre ambos países, así como las ventajas que ofrecería en el marco de un tratado trilateral.

Canadá examina la posibilidad de establecer un tratamiento fiscal preferencial similar al que concede Estados Unidos, para maquiladoras canadienses que invierten en México, actualmente existen cuatro empresas.

- *Transporte.* Ferrocarriles Nacionales de México tiene interés en los sistemas de control e información integral para operación ferroviaria con que cuentan los ferrocarriles canadienses. En relación al transporte aéreo, México propone que en estrecha relación con la contraparte canadiense, se establezcan nuevas rutas hacia destinos turísticos no atendidos actualmente, e incrementar las frecuencias en aquellas plazas atendidas insuficientemente. Se pretende actualizar el Convenio Bilateral sobre Transporte Aéreo, firmado el 21 de diciembre de 1961.

- *Telecomunicaciones.* En agosto de 1990, TELESAT Canadiense y el organismo descentralizado Telecomunicaciones de México, celebraron un contrato de prestación de servicios profesionales, efectuando acciones en noviembre y diciembre de 1990 y marzo de 1991. TELESAT evalúa las propuestas técnicas de tres compañías que participan en la licitación para la fabricación del Sistema de Satélites Solidaridad.

- *Energía.* Hasta abril de 1991 se habían llevado a cabo dos Reuniones Técnicas Bilaterales sobre Energía entre México y Canadá con objeto de intercambiar puntos de vista e información sobre el mercado petrolero internacional y otros temas de interés bilateral en el sector energético.

### CAPITULO III

- *Agricultura*. México tiene dos objetivos en relación con Canadá en esta materia: intercambiar productos en los que se tenga ventaja comparativa y lograr la asociación entre empresarios canadienses y mexicanos para producir en México, para el consumo interno y la exportación a Canadá.

- *Pesca*. En marzo de 1991 se efectuó en la Cd. de México la reunión entre empresarios y funcionarios de Canadá y SEPESCA y empresarios de la Cámara Nacional de la Industria Pesquera (CANAIPE). Los temas tratados fueron:

- a) La necesidad de incrementar las relaciones con la sociedad pesquera mexicana y dar seguimiento a los puntos acordados durante la visita del Titular.
- b) El análisis de las posibilidades para incrementar las relaciones comerciales, tanto para la importación como exportación de productos pesqueros entre ambos países.
- c) El estudio para la concertación de proyectos de coinversión y transferencia de tecnología entre ambos países.
- d) El análisis de acciones específicas de cooperación en lo que se refiere a la acuicultura, sanidad y control de calidad e investigación pesquera.

· *Acuerdo sobre Intercambio de Información Tributaria.*

Permite a las autoridades fiscales de ambos países intercambiar información, a fin de evitar la evasión y fraude fiscales. Este fue firmado en marzo de 1990.

El acuerdo aclara que toda información sujeta a intercambio podrá ser obtenida de conformidad con las leyes y prácticas administrativas en la parte requerida.

Se encuentra pendiente la ratificación por parte del Senado Mexicano.

· *Convenio sobre Asistencia Mutua y Cooperación entre sus Administraciones Aduaneras.*

Este convenio se firmó en marzo de 1990 y entró en vigor en enero de 1991. Su objetivo es proporcionar asistencia mutua y cooperación entre las administraciones de aduanas para evitar violaciones a la legislación aduanera y determinar aranceles o gravámenes a mercancías de

### CAPITULO III

importación o exportación. Así, se facilita el intercambio de información sobre la aplicación de las leyes respectivas, conocimientos técnicos y personal capacitado en áreas de interés mutuo.

• **Entendimiento sobre Cooperación Agropecuaria.**

Establece un Comité Agrícola Conjunto México-Canadá que sirva de foro para el intercambio de información, consulta e instrumentación de proyectos específicos, a efecto de coordinar de manera integral las actividades agropecuarias entre ambos países.

• **Memorándum de Entendimiento sobre Cooperación Forestal.**

Permite el desarrollo en México de programas conjuntos anuales de cooperación técnica para apoyar el logro de los objetivos del Programa de Modernización del Campo y promover otras acciones de cooperación en áreas de mutuo interés.

• **Acuerdo de Cooperación Ambiental.**

Firmado el 16 de marzo de 1990, este Acuerdo plantea la cooperación bilateral sobre la materia, enfocándose en cuestiones ambientales atmosféricas, protección de ecosistemas marinos y lacustres, manejo de desechos tóxicos, uso de tecnologías adecuadas para combatir la contaminación e intercambio de información y expertos.

Existen también acuerdos en otras áreas como asistencia jurídica en materia penal, turismo y trabajadores temporales.

#### III.3.2. EXPORTACIONES <sup>56</sup> /

Durante el periodo 1981-1990 los productos de exportación destinados al mercado canadiense que registraron un mayor crecimiento promedio anual fueron: legumbres y hortalizas frescas;

---

<sup>56</sup> / Ver anexo 18.

### CAPITULO III

frutas frescas; cerveza; legumbres o frutas preparadas y/o en conserva; artículos de telas o tejidos de seda, fibras artificiales o lana; fibras textiles artificiales o sintéticas; muebles y artefactos de madera; materias plásticas y resinas sintéticas; productos farmacéuticos; hierro en barras y en lingotes; hierro o acero manufacturado en diversas formas; partes o piezas para motores; máquinas para procesamiento de información; partes o piezas sueltas para maquinaria; aparatos e instrumentos eléctricos, y transformadores eléctricos.

Por otra parte, los productos que registraron una disminución considerable en sus exportaciones en el periodo en cuestión fueron: café crudo en grano; petróleo crudo; aparatos de uso sanitario, y tubos y cañerías de hierro o acero.

En relación a las exportaciones por tipo de actividad económica, la más importante, por el monto que ha representado en los últimos años, ha sido la correspondiente a la industria manufacturera que en 1990 alcanzó la cifra de 172,6 millones de dólares. Dentro de ésta, las ramas industriales de mayor importancia son: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo, dentro de los cuales destacan los referentes a maquinaria y equipo especializados para industrias diversas, como son máquinas para procesamiento de información; 2) industria textil, artículos de vestir e industria del cuero; 3) fabricación de productos minerales no metálicos como es el vidrio y sus manufacturas, y 4) industria de alimentos, bebidas y tabaco.

A nivel producto, los más importantes, por el monto de divisas que generan, son: petróleo crudo; espatoflúor; legumbres y frutas preparadas y/o en conserva; artículos de telas o tejidos de seda, fibras artificiales o lana; fibras textiles artificiales o sintéticas; productos farmacéuticos; vidrio o cristal y sus manufacturas; hierro o acero manufacturado en diversas formas; motores para automóviles; partes sueltas para automóviles; partes o piezas para motores; máquinas para proceso de información; aparatos e instrumentos eléctricos, y transformadores eléctricos.

CAPITULO III

ARANCELES NOMINALES DE CANADA PARA PRODUCTOS MEXICANOS ESPECIFICOS a\_/

Legumbres/frutas prep.y/o en conserva	Ex.-22.5% b_/
	2.21c/kg-11.02c/kgc_/
Espatoflúor	Ex.
Petróleo crudo	Ex.- \$1.10/m <sup>3</sup>
Productos farmacéuticos	Ex.-25%
	9.5% + 33c/lt.
Fibras sintéticas o artificiales	8.5% y 10.8%
Arts. de telas/tej. seda,fas o lana	12.5%-25%
Vidrio/cristal y sus manuf.	Ex.-25%
Hierro/acero manuf. en div.formas	Ex.-17.5%
	\$7.12/ton y 6.94/ton
	0.9c/kg y 1.76c/kg
Motores para automóviles	9.2%
Partes o piezas p/motores	Ex.-9.2%
Máquinas p/proceso de inform.y ptes.	Ex.-3.9%
Aptos./instrumentos eléctricos	Ex.-17.5%
Transformadores eléctricos	9.2%-15%
Partes sueltas p/automóviles	Ex.-12.2%

a\_/ Correspondientes al año 1991.

b\_/ Exento

c\_/ centavos/kilogramo. En algunos casos se tiene la restricción de que sea menor de 12.5% o 15%.

Fuente: Minister of Supply and Services Canada, Customs Tariff, Canada, 1988.

III.3.2.1. Aranceles en Canadá <sup>57</sup>/

Las importaciones de Canadá en 1990 alcanzaron un monto de 121 mil 726 millones de dólares <sup>58</sup>/. El 36.8% de las importaciones de Canadá pagaron un arancel de 5% o menos y el 30.6% del monto total importado estuvo exento de arancel.

De las exportaciones mexicanas a Canadá, el 43.7% pagó un arancel de 5% o menos y el 53.4% tuvo un impuesto dentro del rango de 5.1% a 10%. Al igual que en los Estados Unidos, los productos mexicanos que ingresan a Canadá pueden disfrutar del mecanismo

<sup>57</sup> / SECOFI, op. cit., pp. 11 y 12.

<sup>58</sup> / Esta cifra se tomó de International Monetary Fund, op. cit..

### CAPITULO III

denominado Tarifa Preferencial de Canadá, que elimina o reduce el pago de aranceles en ese país.

Las principales importaciones que realizó Canadá por sectores fueron: bienes de capital (29.3%); vehículos automotrices (19.6%); petróleo, química y derivados (16%) y agropecuarios (6.5%).

#### • Arancel Preferencial Generalizado de Canadá (APG).

Canadá adoptó en 1974 un esquema de preferencias generalizadas y otorgó facilidades a los países en vías de desarrollo. Este esquema comprende 2,439 fracciones sujetas al beneficio de eliminación o reducción arancelarias.

El sistema utilizado en Canadá se caracteriza por una mayor simplicidad que el de los Estados Unidos, pues no establece restricciones como podrían ser límites cuantitativos, cuando un producto o un país tiene la categoría de beneficiario en el mercado canadiense.

Existe el peligro de la suspensión de estas preferencias por la aplicación del "mecanismo de salvaguarda", el cual determina que el beneficio puede ser suspendido total o parcialmente si la autoridad canadiense determina que la importación causa o amenaza causar perjuicio grave a la producción nacional de artículos semejantes o competitivos.

México ha aprovechado este sistema en sus exportaciones a Canadá y se piensa vender más productos mexicanos en el mercado canadiense al negociar una baja en los aranceles impuestos a estos productos. <sup>59</sup> /

---

<sup>59</sup> / SECOFI, op. cit., p. 21.

## CAPITULO III

### III.3.3. IMPORTACIONES <sup>60</sup>/

Durante el periodo 1981-1990 los productos de importación procedentes de Canadá que registraron un mayor crecimiento promedio anual fueron: carnes frescas y refrigeradas; pieles comestibles de cerdo; prendas de vestir de fibras artificiales o sintéticas; hilados y tejidos de fibras artificiales o sintéticas; mezclas y preparaciones para fabricación de productos farmacéuticos; resinas naturales o sintéticas; sales y óxidos inorgánicos; cementos aluminosos; níquel en mata "speiss"; aviones y sus partes, y generadores y calderas de vapor y sus partes.

Por otra parte, los productos que registraron una disminución considerable en sus importaciones en el periodo en cuestión fueron: semillas y frutos oleaginosos; piedras minerales y diamantes industriales; abonos para agricultura; llantas y cámaras; maquinaria agrícola, y bombas, motobombas y turbobombas.

En relación a las importaciones por tipo de actividad económica, la más importante, por el monto que ha representado en los últimos años, ha sido la correspondiente a la industria manufacturera que en 1990 alcanzó la cifra de 367.3 millones de dólares. Dentro de ésta, las ramas industriales de mayor importancia son: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo, dentro de los cuales destacan los referentes a transportes y comunicaciones y a maquinaria y equipo especializados para industrias diversas; 2) industria del papel, imprenta e industria editorial; 3) alimentos, bebidas y tabaco, y 4) siderurgia.

A nivel producto, los más importantes, por el monto de divisas que implican o erogan, son: ganado vacuno; amianto y asbestos en fibras; carnes frescas y refrigeradas; leche en polvo;

---

<sup>60</sup>/ Ver anexo 19.

### CAPITULO III

papel blanco para periódico; pasta de celulosa para fabricación de papel; láminas de hierro o acero; níquel en mata "speiss"; aviones y sus partes; material de ensamble para autos; aparatos y equipo radiofónico y telegráfico, y piezas y partes para instalaciones eléctricas.

ARANCELES NOMINALES DE IMPORTACION ASIGNADOS A PRODUCTOS ESPECIFICOS a_ /	
Ganado vacuno	Ex.
Carnes frescas y refrigeradas	
bovino	Ex. b_ /
porcino	20%
ovino/caprino	10%
caballar/asnal	10%
aves	10%
Leche en polvo	Ex.
Amianto y asbestos en fibras	Ex.
Pasta de celulosa para fabricar papel	Ex.,5% y 10%
Papel blanco p/periódico	10% y 15%
Láminas de hierro o acero	Ex.,10% y 15%
Níquel en mata "speiss"	Ex.
Aptos./equipo radiofónico/telegráfico	10%,15% y 20%
Piezas y partes p/instal. eléctricas	10% y 15%
Material de ensamble para autos	10% y 15%
Aviones y sus partes	Ex.,10% y 20%

a\_ / Correspondientes al año 1990.

b\_ / Exento

Fuente: TIGI y Documento de SECOFI, 1990.

### CAPITULO III

#### III.3.4. ASUNTOS EN MATERIA DE INVERSIONES <sup>61</sup> /

La Inversión Extranjera Directa (IED) acumulada en México proveniente de Canadá sumó 417 millones de dólares en 1990, registrando un incremento de 13.3% respecto a 1989. Dicha inversión constituyó el 1.4% del total de IED acumulada en nuestro país.

Hasta agosto de 1990, la IED canadiense se encontraba distribuida en 214 empresas, 2.4% de empresas con capital 100% extranjero, y la mayoría operaba en el sector extractivo, 72 empresas.

México ha manifestado interés por coordinar con Canadá misiones de familiarización y de promoción turística en ambos países para identificar oportunidades de inversión y potenciales inversionistas. Además, se promoverán seminarios para difundir el marco normativo y el clima para la inversión extranjera en México, así como para la homogeneización de estadísticas sobre los flujos turísticos.

#### III.4. BARRERAS ARANCELARIAS A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN ESTADOS UNIDOS Y EN CANADA <sup>62</sup> /

Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos pagaron un arancel ponderado en 1990 de 3.04%. Sin embargo, el nivel de las tasas impositivas de que son objeto los productos nacionales está muy por encima del promedio ponderado.

Existen 111 productos gravados con un arancel superior al 20% y el valor del comercio en estos productos fue en el mismo año de 814 millones de dólares. En este sentido, las exportaciones de productos en los que México es o podría ser un abastecedor importante de los Estados Unidos se ven limitadas por los aranceles elevados.

<sup>61</sup> / Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*

<sup>62</sup> / SECOFI, *op. cit.*, p. 15.

### CAPITULO III

Entre las exportaciones mexicanas más importantes, en términos de su valor exportado, y que enfrentan un arancel superior al 20%, destacan: melones frescos que pagaron el 35% de arancel; jugo de naranja con 21.4%; tequila con 20.6% y algunas prendas de vestir, con aranceles de cerca del 30%.

ESTADOS UNIDOS	
ARANCELES IMPLICITOS PICO A PRODUCTOS MEXICANOS	
PRODUCTO	ARANCEL IMPLICITO%
Tabaco en rama, desperdicios de tabaco	76.6
Brandy	60.8
Bolígrafos con metales preciosos	48.2
Calzado suela de caucho o de plástico	48.0
Demás bolígrafos	45.7
Jugo de toronja o de pomelo	40.9
Artículos de vidrio para beber	38.0
Objetos de vidrio p/baño u oficina	37.5
Calzado impermeable	37.5
Calzado suela inferior de caucho	37.5
Demás calzados	37.5
Calzado suela de plástico o caucho	37.5
Calzado con dedos y talón descubiertos	37.5
Calzado con suelas específicas	37.5
Calzado impermeable que cubre el tobillo	37.5

Fuente: SECOFI, Aranceles. Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, México 1991. p.16.

Con respecto a Canadá, se impone un arancel que oscila entre el 0.1% y 10% al 58% del valor de los productos exportados por México. El 1.3% enfrentan barreras arancelarias que pagan un arancel del 20.1% o más.

### CAPITULO III

CANADA	
ARANCELES IMPLICITOS PICO A PRODUCTOS MEXICANOS	
PRODUCTO	ARANCEL IMPLICITO%
TEQUILA	183.10
LICORES	38.99
CATALOGOS COMERCIALES	28.58
PRENDAS DE ALGODON	28.03
TEJIDOS DE ALGODON	25.00

Fuente: SECOFI, Aranceles, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, México 1991, p.17.

Ambos países han adoptado para algunos productos estructuras arancelarias que han desalentado la incorporación de mayor valor agregado en México. En Estados Unidos, por ejemplo, los minerales brutos se encuentran exentos de arancel o pagan aranceles muy bajos, mientras que los minerales refinados y las aleaciones especiales pagan aranceles cercanos al 20%.

Con esto se desalientan las exportaciones con mayor valor agregado y se alienta la de materias primas. En esta situación se encuentran el café y otros productos alimenticios, en los que el alimento procesado enfrenta aranceles elevados, haciendo menos atractivo su procesamiento en México.

En este sentido algunas de las medidas tomadas por Estados Unidos y Canadá están obstaculizando el desarrollo exportador de México por la existencia de impuestos elevados que impiden el desarrollo de procesos industriales que incorporen mayor valor agregado.

### CAPITULO III

#### CONCLUSION

Como vimos en el CAPITULO II, a partir de la apertura comercial emprendida por México a mediados de la década de los ochenta, la estructura de las exportaciones ha sufrido cambios sustanciales. En 1980, las exportaciones de hidrocarburos representaban tres cuartas partes del total, generando una estrecha dependencia del sector externo de los mercados petroleros internacionales. Sin embargo, en 1990, las exportaciones petroleras han disminuido su participación a 38% del total, cediendo terreno frente a las exportaciones manufactureras.

Otro factor que ha impactado nuestro potencial exportador es la disminución de aranceles y la eliminación de permisos de importación, lo que ha permitido a la industria importar insumos a menor precio y buena calidad para elaborar bienes exportables.

Sin embargo, a pesar del dinamismo y de la diversificación en nuestras exportaciones, nuestras ventas al exterior continúan concentrándose principalmente en un sólo país. Los Estados Unidos compran alrededor de las tres cuartas partes de nuestras mercancías exportables, lo que nos liga estrechamente a ese país.

Cabe destacar que se ha presentado un incremento enorme del déficit comercial de los Estados Unidos en la década de los ochenta, al pasar de 25.5 miles de millones de dólares en 1980 a 109.0 miles de millones de dólares en 1989. No cabe duda de que esto ha favorecido tanto a México como a los países de la Cuenca del Pacífico. Asimismo, el patrón de importaciones de Estados Unidos se ha visto modificado al estancarse el crecimiento de las importaciones de bienes primarios, materias primas, alimentos, bebidas y tabaco; mientras que las compras al exterior de maquinaria y equipo de transporte, manufacturas diversas y productos químicos han crecido a una tasa media anual superior al 5% en términos reales de 1980 a 1989.<sup>63</sup> /

<sup>63</sup> / "Efectos de las recesiones estadounidenses en el sector externo mexicano" en CEESP, *Actividad Económica*, núm. 151, 1990.

### CAPITULO III

Dada la participación cada vez mayor de las importaciones en la economía estadounidense, es previsible una sensibilidad mayor de estas importaciones a las fluctuaciones económicas en Estados Unidos. En este sentido, cualquier recesión en este país, redundará en una disminución en las compras externas, como ya ha pasado en ocasiones. Por otro lado, las empresas estadounidenses están realizando esfuerzos para hacer frente a la competencia externa, lo que puede derivar en el surgimiento de un sentimiento nacionalista que desvíe el consumo hacia productos fabricados en Estados Unidos.

Ante esta situación, el Gobierno Mexicano pretende asegurar el acceso de nuestros productos al mercado norteamericano, evitando así la aplicación de medidas -cuotas, aranceles, barreras no arancelarias- que pongan en desventaja a los productos mexicanos frente a los de otros países.

En este Capítulo vimos, por otra parte, que Canadá impone en algunos casos impuestos muy altos a las exportaciones mexicanas, impidiendo así que exista un mercado real para nuestros productos. Por ello, el Gobierno Mexicano también busca una mejor condición para las ventas de artículos hechos en México en el mercado canadiense.

Finalmente, podemos afirmar que el proceso de cambio estructural en el que se encuentra el país, ha convertido a la exportación en uno de los pilares del crecimiento económico por lo que resulta indispensable el lograr la reciprocidad a nuestra reciente apertura así como el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones comerciales. Es por ello que el Gobierno Mexicano está realizando las acciones que lleven a lograr esas metas, sustentadas claro, en el modelo económico instrumentado a principios de la década de los ochentas.

## **CAPITULO IV**

### **HACIA LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

CAPITULO IV

HACIA LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS  
Y CANADA

INTRODUCCION <sup>64</sup> /

En el presente capítulo se presenta un análisis de la situación que guarda México ante la próxima firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, básicamente en el campo comercial.

En primera instancia se analiza el marco económico internacional a fin de explicar el interés de los tres países por establecer un área de libre comercio. Posteriormente se plantea la situación general de la negociación, se abarcan algunos productos y otros temas de interés y finalmente, algunas consideraciones finales.

No se pretende hacer un análisis minucioso del documento resultado de las negociaciones, sino dar un panorama general de algunos temas y señalar algunos aspectos importantes que en un futuro cambiarán el comportamiento de la economía mexicana, y de esta manera mostrar que la idea de formar un área de libre comercio con Estados Unidos y Canadá responde a las medidas del modelo económico orientado al exterior implementado en la década pasada.

---

<sup>64</sup> / Se usarán los términos "acuerdo" para el firmado por Estados Unidos y Canadá y "tratado" para el que se pretende firmar entre México, Estados Unidos y Canadá.

## CAPITULO IV

### IV.1. MARCO ECONOMICO INTERNACIONAL

No cabe duda de que el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá tendrá un impacto trascendental en el ambiente no sólo de los negocios en nuestro país, sino también en los órdenes político, social y cultural.

Se pueda afirmar que los gobiernos de los tres países se han propuesto negociar un tratado de esta naturaleza debido fundamentalmente a cuatro razones: <sup>65</sup> /

*1.- El comercio mundial ha mostrado mínimos ritmos de crecimiento durante la última década y presenta una concentración muy elevada entre los países más avanzados, en el cual los países en desarrollo, como México, participan en forma marginal.*

Las exportaciones mundiales lograron ritmos de crecimiento elevados en las décadas de los 50, 60 y 70 y llegaron a niveles superiores a los ritmos de crecimiento económico; sin embargo, en la década de los ochenta, las exportaciones mundiales mostraron ritmos de crecimiento bajos en comparación con los períodos mencionados. De hecho, el crecimiento de las exportaciones mundiales, que en la década de los 70 alcanzó niveles del 20% anual, se contrajo drásticamente al crecer apenas a ritmos del 4% anual.

Asimismo, las importaciones mundiales registraron considerables ritmos de crecimiento en las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta, mientras que en la década de los ochenta sólo se alcanzaron bajos ritmos de crecimiento.

El crecimiento del comercio mundial durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta se debió fundamentalmente a una expansión económica más sostenida y a una creciente

---

<sup>65</sup> / Consultoría Directiva, Estrategias Directivas, núm.2, abril-junio 1991, México, D.F. p.10, con actualización de cifras de la autora en base a International Monetary Fund, op. cit. y a O.N.U., Bulletin Mensuel de Statistique, vol. XLV, no. 12, déc. 1991.

## CAPITULO IV

liberalización del comercio durante las primeras décadas, a través de la efectiva gestión de organismos multilaterales como el GATT.

En los ochentas, la retracción en los niveles de crecimiento del comercio mundial se debió principalmente a un menor crecimiento económico en los países avanzados y, básicamente, a la recesión económica en los países en desarrollo, que se debió a la erosión en sus términos de intercambio por la reducción en los precios de los productos básicos que estos países exportan, lo cual redujo severamente su capacidad de pago de la deuda externa. Esto provocó que las exportaciones de los países en desarrollo, que habían rebasado el crecimiento de las exportaciones de los desarrollados durante la década de los setenta, se contrajeran durante la década de los ochenta. (Ver anexo 20)

A su vez, esto repercutió en un menor crecimiento económico, ocasionando menor crecimiento del comercio mundial, y en un retroceso en la liberalización del comercio, provocando la implantación de medidas proteccionistas tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo.

El comercio mundial presenta muy elevados niveles en los países avanzados, particularmente en torno a los bloques de Norteamérica, la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico. Así, el comercio mundial se concentra en el Grupo de los Siete (54% del total), que son: Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Inglaterra, Italia y Canadá.

## CAPITULO IV

*2.- El acceso a los mercados internacionales es cada vez más difícil de garantizar a través de organismos multilaterales, como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), ya que estas instituciones son cada vez menos eficaces para promover el libre comercio.*

El GATT ha sido el principal vehículo de promoción del comercio internacional, al incorporar paulatinamente en su seno a la gran mayoría de los países del mundo. Los acuerdos suscritos por los países miembros se basan en los siguientes cinco principios fundamentales:

- \* Las políticas comerciales no deberán ser discriminatorias, según se expresa en el principio de tratamiento de nación más favorecida.
- \* El principal regulador del comercio deberá ser el mecanismo visible de las tarifas, ya que éstas afectan los precios, en lugar de usar otros mecanismos tales como las restricciones al comercio o barreras no arancelarias.
- \* Las tarifas y las demás barreras al comercio internacional deberán reducirse en forma progresiva con el fin de estimular el comercio y así promover beneficios económicos entre todos los países miembros.
- \* El comercio internacional se genera más por las actividades propias de las empresas privadas que por las acciones de los gobiernos, por lo que el rol previsto para los gobiernos es sólo el de imponer barreras contra productos subsidiados o importaciones intolerables por su severo impacto sobre la economía interna o las industrias locales.
- \* Los conflictos entre los países miembros deberán resolverse a través de un proceso de consulta y de negociación, evitando tomar represalias o entrar en guerras comerciales.

En su inicio, los países integrantes se apegaron a estos principios, por lo que el GATT fomentó la expansión del comercio mundial. Sin embargo, el acceso a los mercados internacionales se ha tornado cada vez más difícil de garantizar a través de este organismo, que a través de los años ha perdido su efectividad para promover y ordenar el comercio mundial.

#### CAPITULO IV

*3.- La creciente tendencia a la integración de bloques regionales de comercio e inversión, cuyos más destacados ejemplos son la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico.*

Otro de los factores que propició la formación de un área de libre comercio es la tendencia creciente a integrar bloques regionales de comercio e inversión, entre los que destacan la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico. El primero actualmente representa el primer bloque regional en orden de importancia, debido a que constituye una economía integrada y a que conforma el mercado regional de comercio exterior más grande del mundo. La creciente integración económica de la CEE le ha permitido incrementar su participación en las exportaciones mundiales, pasando de un 33.2% en 1960 a un 41.1% en 1990.

El segundo bloque regional en importancia es el que se está integrando en torno al Japón, comprendido por los países del sur y del sureste de Asia. Japón ha venido realizando una estrategia de cooperación económica con la región, particularmente con Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur, que contempla la apertura de su propio mercado, la realización de una amplia gama de proyectos de inversión y asistencia tecnológica, que ha servido como apoyo a estos países. Estos países siguen una estrategia muy agresiva de promoción de exportaciones. De hecho, Japón ha logrado incrementar su participación en las exportaciones mundiales del 3.1% en 1960 al 8.6% en 1990, mientras que en conjunto Singapur, Hong Kong y Corea del Sur han logrado un incremento sostenido y significativo en los niveles de participación en las exportaciones mundiales, pasando del 3% en 1980 al 6% en 1990.

En el caso de Japón, la estrategia de promover agresivamente sus exportaciones, principalmente a Norteamérica y Europa, ha sido muy clara, como lo ha sido la de mantener su economía protegida a las importaciones provenientes de estos mismos países.

## CAPITULO IV

*4.- La creciente globalización de los mercados, la comercialización y la producción, particularmente en las industrias de tecnología avanzada e intensiva en capital.*

La globalización, o sea, la transformación de un conjunto de economías nacionales interdependientes en una sola economía global, con procesos de producción y de comercialización distribuidos por todo el mundo en función de las ventajas comparativas y competitivas que puedan aprovecharse a nivel mundial, es otro de los factores que ha fundamentado la formación de un área de libre comercio en Norteamérica.

Dicho proceso puede apreciarse más claramente en aquellas industrias que por contar con tecnologías muy avanzadas y por requerir procesos de producción muy intensivos en capital, permiten erigir elevadas barreras de entrada y por consecuencia natural se desarrollan como auténticas industrias globales dominadas por gigantescas empresas transnacionales.

En este sentido, la formación de un área de libre comercio representa una respuesta a todos estos cambios suscitados en el entorno internacional.

Se pretende que a través de la firma de un tratado que sienta las bases para el establecimiento de un área de libre comercio, se promuevan el comercio y las inversiones para fomentar el desarrollo de las economías de los tres países integrantes.

### IV.2. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Hace más de dos años Estados Unidos suscribió un acuerdo de libre comercio con Canadá con el objeto de promover los flujos de comercio y de inversiones entre ambos países, ya que pese a que continúa la retórica de fomento al libre comercio, en la práctica Estados Unidos tiende gradualmente hacia una política cada vez más proteccionista.

## CAPITULO IV

Canadá, desde hace más de cuarenta años ha mantenido elevados niveles de protección a los fabricantes locales y por otro lado, ha tratado de asegurar el acceso a los mercados clave para sus exportaciones. Canadá apoyó durante más de cuatro décadas a Estados Unidos en la promoción del libre comercio en todos los foros internacionales, participando activamente en las siete rondas del GATT, logrando retener los niveles más altos de aranceles de todos los países industrializados.

Sin embargo, a partir de la integración de la Comunidad Económica Europea y que estos países empezaron a negociar como bloque, lograron mayores reducciones en los niveles de aranceles por la fuerza de la negociación que les da su enorme mercado interno. Esta polaridad creciente en las negociaciones en torno a bloques, provocó que Canadá permaneciera apartado del centro de las negociaciones y que sólo Estados Unidos estuviera interesado en ofrecerle el tratamiento de nación más favorecida.

Ante esta situación, Brian Mulroney, Primer Ministro de Canadá, convocó a un debate nacional para evaluar la conveniencia de suscribir un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Después de un intenso debate, Canadá reorientó su política de comercio a desarrollar un sector más competitivo a nivel global mediante el libre comercio.

Actualmente, un creciente número de empresas canadienses reconocen que deben ser más competitivas y están en proceso de reestructurar sus operaciones para fabricar eficientemente productos de calidad para concurrir, no sólo a los mercados de Estados Unidos y Canadá, sino a todos los mercados internacionales.

Desde una perspectiva macroeconómica, el impacto del Acuerdo de Libre Comercio ha sido opacado por variables de corto plazo, así como por fenómenos cíclicos en la economía: altas

#### CAPITULO IV

tasas de interés que han tenido como objetivo contrarrestar las presiones inflacionarias, así como la persistente fortaleza del dólar canadiense como resultado de importantes flujos de capital hacia la economía de Canadá. <sup>66</sup>/

Frente a la desfavorable coyuntura económica, el Acuerdo contribuyó a incrementar la inversión durante 1989, y a que la pérdida de empleos en algunos sectores vulnerables haya sido compensada en otros sectores productivos. <sup>67</sup>/

Aunado a esto, el comercio con Estados Unidos creció en ese año más que el comercio con otros países. El ritmo de actividad económica se debilitó en 1990, observándose una recesión a partir del segundo trimestre. Tal evolución se atribuye sin embargo, a la persistencia de elevadas tasas de interés y a la continua apreciación del dólar canadiense. <sup>68</sup>/

Según Galicia Escotto, el Acuerdo contribuyó a que la inflación en Canadá no fuese tan alta debido a la caída en los precios de algunos productos incluidos en la primera etapa de reducciones arancelarias, especialmente aquéllos que se desgravaron totalmente el primer año. Expresa que el comportamiento global de la economía canadiense durante 1989 y los primeros meses de 1990 permiten afirmar que, en general, el proceso de reordenación ha seguido un patrón estable y coherente. En su conjunto, las cifras sugieren un adecuado desempeño del Acuerdo de Libre Comercio frente a una coyuntura macroeconómica poco favorable.

Por otra parte, la reducción en las restricciones arancelarias y no arancelarias que ha promovido el acceso a un mercado más grande como el de Estados Unidos, ha permitido a los

---

<sup>66</sup>/ Galicia Escotto, Antonio, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá: Antecedentes y Experiencias Recientes" en *Análisis Económico*, UAM Azcapotzalco, vol. IX, núm. 17, mayo-agosto 1991, México, pp.41-46.

<sup>67</sup>/ Noble, David S.E., "The Canada-U.S. Free Trade Agreement. A Presentation to COPARMEX", México, marzo 9 de 1990, citado en Galicia Escotto, Antonio, *op. cit.*, p.42.

<sup>68</sup>/ OECD, *Economic Outlook*, Dec. 1990.

## CAPITULO IV

productores canadienses tener mayores oportunidades para explotar economías de escala en la producción. Entre las industrias que han reducido sus costos destacan las de textiles, manufacturas de plásticos, la industria del tabaco, y la industria de equipo eléctrico y electrónico.<sup>69</sup> /

De igual manera las empresas relacionadas con el suministro de insumos para el sector energético, específicamente para la construcción de plantas hidroeléctricas y gasoductos, se han beneficiado.

El impacto sobre la inversión, tanto interna como externa, ha sido importante. Las fusiones corporativas han sido el fenómeno más dinámico. Los inversionistas extranjeros participaron con el 46% del valor total de las fusiones corporativas de 1989, reflejando la confianza en las negociaciones comerciales realizadas.

### IV.3. MEXICO HACIA LA FIRMA DEL TRATADO TRILATERAL <sup>70</sup> /

En base a lo analizado en los capítulos anteriores, el interés de México por la formación de una zona de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, es una consecuencia lógica dentro del marco de medidas implantadas a principios de la década de los ochenta.

En este sentido, uno de los argumentos que el Gobierno Mexicano ha dado para iniciar las negociaciones para firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá es que la

---

<sup>69</sup> / The Royal Bank of Canada, Ecnoscope, January 1990.

<sup>70</sup> / México-Estados Unidos-Canadá.

## CAPITULO IV

competitividad está en el centro del desarrollo económico contemporáneo y para arraigarla, es necesario establecer las siguientes condiciones básicas: <sup>71</sup>/

- La claridad y permanencia de las políticas económicas crea un clima de confianza y certidumbre, estimula la inversión productiva y la hace viable la maduración de proyectos a largo plazo.
- El acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas permite a las empresas elegir las que más se adapten a sus necesidades productivas. La flexibilidad tecnológica es crucial para responder a las cambiantes señales del consumidor moderno.
- El aprovechamiento racional de las ventajas comparativas, incluyendo las que surgen de la estructura demográfica, del desarrollo tecnológico y del conocimiento científico, estimula la especialización en las ramas en que un país es más competitivo. Ello permite el usufructo cabal de todos los recursos y capacidades, favorece una mayor productividad y propicia, por ende, mejores niveles de vida.
- Las economías de escala que generan los mercados económicos ampliados aseguran a las empresas niveles óptimos de producción, que minimizan los costos medios por unidad fabricada. Además, los mercados amplios, por la diversidad de sus patrones de consumo, abren espacios a las empresas para que éstas aprovechen segmentos específicos de demanda.

Así, las características que se buscan para que el Tratado coadyuve efectivamente al apuntalamiento de la competitividad de los productos y servicios mexicanos son: <sup>72</sup>/

---

<sup>71</sup> / SECOFI, Unidad de Comunicación Social, Informe Semanal, Documento no. 2, del 25 de febrero al 3 de marzo, México, D.F., p. 10.

<sup>72</sup> / *Ibid.*, p. 11.

## CAPITULO IV

1. Que abarque la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.
2. Debe ser compatible con el GATT, conforme a las disposiciones del acuerdo de aranceles y comercio; debe, además, cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en un periodo de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el tratado.
3. Se deben eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector de nuestra economía.
4. Se deben eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas y subrepticias que eliminen el acceso a los mercados del norte.
5. Deben negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del tratado. Mediante disposiciones específicas, se deben establecer las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.
6. Debe contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

## CAPITULO IV

7. Debe incluirse un capítulo específico sobre resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

Cabe señalar que para México, la negociación se presenta en una situación de déficit en la balanza comercial, que se acentúa conforme aumenta la tasa de crecimiento de la producción.

Hasta la fecha la entrada de capitales ha compensado la tendencia al déficit en cuenta corriente. Pero esta no es una solución estable y de largo plazo; por ello México busca reciprocidad en su apertura unilateral. <sup>73</sup> /

De acuerdo a lo expuesto en el capítulo anterior, podemos afirmar que el tratado trilateral de libre comercio es la formalización de un proceso real de integración económica que ya ha surgido.

### IV.3.1. LOS TEMAS DE LA NEGOCIACION

#### IV.3.1.1. Los sectores económicos <sup>74</sup> / <sup>75</sup> /

Los sectores mayormente beneficiados serán aquéllos que logren una baja en los obstáculos para las exportaciones de sus productos y aquéllos que consigan una rebaja en las barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de los insumos que requieren para su producción.

---

<sup>73</sup> / Witker, Jorge y Jeromillo, Gerardo, El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral. UNAM, México 1991, p. 191.

<sup>74</sup> / Se hará mención a cifras en millones de dólares de Estados Unidos, que se abreviará MDD y cifras en millones de dólares canadienses, como MDDC

<sup>75</sup> / Cabe anotar que las cifras señaladas en esta parte del trabajo pueden no coincidir con las de los cuadros de los anexos 16 al 19, debido a ajustes realizados por las fuentes de información (ISECFI y Banco de México).

## CAPITULO IV

La precisión en la identificación de sectores ganadores y perdedores no es una tarea fácil, pues implica una evaluación de la competitividad de cada uno de los sectores insertos en una economía que ha experimentado una profunda transformación estructural y los grandes cambios en mercados, tecnologías y flujos de capital a nivel mundial. Más específicamente, la evaluación de la competitividad sectorial se dificulta porque la política de apertura económica aún no cumple ni siquiera ocho años en México; esto es, no se puede determinar en toda su magnitud y con precisión el impacto que tendrá a nivel sectorial, ya que muchas industrias aún se encuentran en el proceso de modificar sus cadenas productivas para fortalecer su competitividad.

A continuación se expondrán grosso modo las condiciones en las que se encuentran algunos productos con respecto a su comercio con Estados Unidos y Canadá. <sup>76</sup>/

### ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN VEGETAL <sup>77</sup>/

La capacidad instalada de esta industria es muy superior a las necesidades del mercado doméstico ya que cuenta con tecnología de punta, sobre todo en el área de molienda, donde existe un alto grado de automatización.

Debido al insuficiente abasto de insumos nacionales, se importó el 80% de los requerimientos de semillas oleaginosas. Además, en ocasiones el sector importa aceites crudos tanto de Canadá y Estados Unidos como de países de la Comunidad Económica Europea (CEE), Asia y América del Sur.

---

<sup>76</sup>/ La selección de los productos a tratar se determinó en base a la información disponible. No responde a ningún orden de importancia.

<sup>77</sup>/ SECOFI, Aceites y Grasas de Origen Vegetal, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.11, México 1991.

#### CAPITULO IV

La competitividad de los productos mexicanos de este sector estriba en la especialización, destacando los aceites de ajonjolí y de cártamo, que se exportan a Estados Unidos ya que su producción es insuficiente para satisfacer las necesidades de su mercado.

En general, las oleaginosas están exentas de arancel, salvo la soya y el cártamo, que pagan un arancel estacional del 10% y solamente de octubre a diciembre.

Canadá fue el décimoquinto proveedor de la industria nacional, con un valor de 1.9 millones de dólares, que equivalen al 0.4% del valor de las importaciones totales. México aplicó a los productos procedentes de Estados Unidos un arancel ponderado de 12.6% y a los de Canadá uno de 10%.

La participación mexicana en el mercado estadounidense es mínima, ya que nuestras ventas solamente sumaron 14.2 millones de dólares, de los cuales el 10.9% ingresó libre de arancel bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); el 20.8% cubrió un arancel máximo de 5% y el 68.3% pagó un rango de arancel de 5.1 a 10%.

Las adquisiciones de Canadá de aceites mexicanos, entraron libres de arancel durante 1990, representando 300 mil dólares. Sin embargo, los costos de transporte han constituido una limitante para incrementar las exportaciones.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá permite que se importen semillas oleaginosas de terceros países para producir aceites crudos, así como la importación de aceites crudos para producir aceites refinados.

Los niveles arancelarios que México aplicó a las importaciones de Aceites y Grasas en 1990 obedecen a la siguiente estructura: el 63.7% del valor, 287.7 millones de dólares enfrentaron

## CAPITULO IV

un arancel de 10%; el 24.7%, 109.7 millones de dólares pagó un arancel de 15%; y el 11.6%, 51.8 millones de dólares se gravó con el 20%.

### CERVEZA <sup>78</sup>/

México realizó en 1990 importaciones totales de cerveza de malta por un monto de 11.3 MDD, mientras que las exportaciones sumaron 159.6 MDD. Las importaciones provinieron de 15 países y se les aplicó un arancel de 20%; nuestro principal proveedor fue Estados Unidos, participando con el 87.5% del valor total importado. La cerveza de malta se encuentra excluida del SGP.

El valor total de las importaciones de Estados Unidos, durante 1990 ascendió a 913.9 MDD. El principal país proveedor fue Holanda, representando el 38.6% del total; el segundo proveedor fue Canadá, representando el 17.4% y México ocupó el tercer lugar con 153.3 MDD representando el 16.8% del total.

Estados Unidos aplicó a las importaciones de cerveza provenientes del resto del mundo, un arancel ponderado de 1.7%. En el caso específico de la cerveza mexicana, ésta enfrentó un arancel de 2%, que representa un impuesto específico de 1.6 centavos por litro.

Canadá realizó importaciones de cerveza en 1990 de 31 países, por un valor de 60.8 MDDC, de los cuales la cerveza mexicana participó con el 7%, 4.3 MDDC, ocupando el cuarto lugar como país proveedor. Canadá exentó a la cerveza mexicana del pago de arancel a la importación, en tanto que el arancel ponderado aplicado a la cerveza importada de origen estadounidense fue de 4.5%.

---

<sup>78</sup>/ SECOFI, Aluminio y Cerveza, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.14, México 1991.

## CAPITULO IV

### SECTOR TEXTIL-CONFECCION <sup>79</sup>/

En base a estudios realizados del sector textil-confección, el subsector de fibras de nuestro país es competitivo a nivel internacional en función de sus niveles de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio, calidad y experiencia en los mercados internacionales.

En el sector textil coexisten métodos de producción tradicionales y modernos y en general, México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología que se utiliza en la fabricación de hilados de fibras naturales. Aunque el sector es competitivo internacionalmente, en algunos casos su competitividad se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en inversión y tecnología.

El sector confección no tiene serios problemas con el abastecimiento de insumos. No obstante, enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su poca versatilidad ante los cambios de la moda.

Las exportaciones se concentran en fibras, 44%, y textiles, 45%, mientras que las de confección juegan un papel secundario (10%). Por su parte, la composición de las importaciones es más homogénea ya que existe una importante concentración en los productos de la confección, 38% y el resto son fibras y textiles.

---

<sup>79</sup> / SECOFI, La Industria Textil, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.13, México 1991 y Boston Consulting Group, Programa de Reestructuración del Sector Textil, México 1988.

## CAPITULO IV

### Barreras arancelarias.

Los productos textiles nacionales enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a Estados Unidos y de 30% a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

El arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productos textiles mexicanos es de 6.6% en fibras, 9% en textiles y 18.5% en confección. La protección arancelaria en aquel país es mayor justamente en aquellos productos en los que México es más competitivo. En 1990, al arancel ponderado en Estados Unidos para los productos canadienses fue de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección, lo que colocó a México en una situación desventajosa tanto por el nivel arancelario vigente como por el proceso de desgravación en marcha.

### Barreras no arancelarias.

#### -Cuotas.

Las exportaciones mexicanas enfrentan cuotas para entrar al mercado de Estados Unidos, esto es, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. En la actualidad, el 71.1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil firmado con ese país en el marco del Acuerdo Multifibras.

Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización. Canadá, aunque es signatario del AMF, no impone cuotas a México pero exige un permiso previo a la importación lo que le permite frenar las exportaciones en un momento dado.

## CAPITULO IV

### -Impuestos compensatorios.

En 1989, Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.76 ad valorem en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual en 1990, México sólo exportó a Estados Unidos 118 MDD bajo las fracciones sujetas a este impuesto.

Por otra parte, en el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá se convino que la desgravación sería simultánea e idéntica en los dos países. En el sector fibras se estableció un periodo de desgravación de 10 años al igual que en el textil para 618 fracciones, ya que 59 habían sido desgravadas previamente. En el sector de confección se acordaron periodos de desgravación inmediata para 3 fracciones, de 10 años para 759 fracciones y 8 fueron liberadas anticipadamente.

Se acordó la eliminación de todas las barreras no arancelarias, como son los permisos de importación y otras disposiciones.

Por lo que se refiere a reglas de origen, se estableció el requisito de "doble transformación" para que los productos provenientes de otros países gozaran del arancel preferencial del ALC. Sin embargo, se consideraron excepciones, a través de cuotas arancelarias, para algunos bienes provenientes de terceros países que pueden gozar de las preferencias del ALC aunque no cumplan con el requisito de doble transformación, particularmente cuando los insumos necesarios para producirlos no se fabriquen en la zona. El nivel de las cuotas arancelarias es revisado periódicamente.

México, a través de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio, busca incrementar las exportaciones de la industria textil y confección y modificar su composición de manera tal que la participación de las confecciones fabricadas con insumos mexicanos aumente.

## CAPITULO IV

El objetivo de México es lograr la eliminación de aranceles y cuotas para tener un mayor acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se establece un plazo para la modernización de la industria mexicana. Además los textiles mexicanos enfrentan aranceles ponderados más altos que Canadá para entrar a los Estados Unidos, lo que lo coloca en una situación desventajosa.

En realidad, las exportaciones de productos textiles mexicanos no son una amenaza para Estados Unidos ya que éstos representaron en 1990, sólo el 3.2% de las importaciones textiles totales del país, siendo los países asiáticos los principales proveedores.

### ALUMINIO <sup>80</sup> /

La producción de manufacturas de aluminio es intensiva en mano de obra, lo que representa una ventaja para México. Esta ha sido la razón por la cual casi todos los fabricantes mexicanos hayan incursionado en la manufactura de productos extruídos, manufacturas de aluminio de diferente tipo y partes para la construcción.

México representa un lugar importante como proveedor de los Estados Unidos de algunos productos: bastidores de aluminio s/algar; puertas, ventanas y marcos de aluminio;

En Estados Unidos los productos de aluminio están gravados con un arancel a la importación que oscila entre 0.1% y 10.0%. Las exportaciones mexicanas pagaron en ese país un arancel ponderado de 1.3%.

México ocupó el vigésimocuarto lugar en el mercado canadiense de importaciones de aluminio, con un millón cien mil dólares canadienses en 1990. En ese mismo año, las importaciones

<sup>80</sup> / SECOFI, Aluminio y Cerveza, Serie: Monografía referente el Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.14, México 1991.

## CAPITULO IV

canadienses ascendieron a 1,529 MDDC y las ventas mexicanas sólo representaron poco menos del 0.1% del total importado.

Varios productos mexicanos han comenzado a tener mayor participación en el mercado canadiense, y entre ellos destacan: las plataformas rectangulares y las hojas y tiras de aluminio aleado, que representaron en 1990, ventas por 846.8 miles de dólares canadienses; manufacturas de aluminio diversas que alcanzaron la suma de 179.8 miles de dólares canadienses y otros más como mesas, utensilios de cocina, entre otros.

En 1990, Estados Unidos fue nuestro proveedor principal con 188.2 millones de dólares. Canadá, por su parte, nos exportó aluminio en hojas, tiras o chapas en rollos; lingote de aluminio aleado; y aluminio sin alear y fue uno de los primeros cinco proveedores. Su participación en promedio fue menor al 1%.

Las importaciones estadounidenses pagaron un arancel ponderado de 6.3% y las canadienses uno de 9.8%. Del total de las importaciones, el 45.3%, 111 MDD, estuvo exenta; el 26.3%, equivalente a 64.5 MDD, pagó un arancel de 10%; el 20.1%, 49.2 MDD, enfrentó uno de 15% y el 8.3%, 20.4 MDD, se gravó con un arancel del 20%.

### ENSERES DOMESTICOS <sup>81</sup> /

En los últimos años, la rama de enseres domésticos ha alcanzado un gran dinamismo en sus ventas al exterior y en 1990 las exportaciones, sin incluir maquila, ascendieron a 95.2 millones de dólares.

---

<sup>81</sup> / SECOFI, Enseres Domésticos, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.11, México 1991.

## CAPITULO IV

Los principales bienes o productos exportados fueron planchas eléctricas, refrigeradores, congeladores y otros aparatos de compresión, así como trituradores y mezcladoras de alimentos.

En los Estados Unidos, los enseres domésticos están gravados con un impuesto a la importación que oscila entre 3% y 6%. En promedio las exportaciones mexicanas pagaron un arancel de 3.91%, con un máximo de 5.7%. Sin embargo, muchos productos que forman parte de este sector se encuentran incluidos en el SGP de ese país, que permite el ingreso libre de arancel a las exportaciones de los países beneficiados con este régimen.

En 1990, los aparatos domésticos mexicanos en los Estados Unidos ocuparon el quinto lugar como proveedores de ese país.

Por otra parte, México ocupó el décimosegundo lugar en el mercado canadiense de enseres domésticos. No obstante el lugar alcanzado, su participación fue menor al uno por ciento de las importaciones de aparatos domésticos de Canadá.

Sin embargo, es posible que las cifras anteriores subestimen las exportaciones mexicanas, ya que las exportaciones realizadas a los Estados Unidos pueden incluir productos mexicanos que llegan al mercado canadiense, vía ese país. Sin embargo, muchos enseres domésticos producidos en México han logrado penetrar en el mercado canadiense. Entre ellos destacan las procesadoras y mezcladoras de alimentos, refrigeradores, cafeteras eléctricas y ventiladores, entre otros.

Las importaciones estadounidenses pagaron, en promedio, un arancel de 19.6% y las canadienses de 18.3%. Con referencia a la estructura arancelaria, el 92.8% de las importaciones de aparatos domésticos pagaron un arancel de 20% y el restante fue de 15%.

## CAPITULO IV

La estructura arancelaria del sector de enseres domésticos para los productos provenientes de México en 1990 fue la siguiente: 81.7% pagaron un arancel entre 1 y 5% y el 18% pagaron un arancel entre 5 y 10%.

En el caso de Canadá, los aranceles que causan las 533 fracciones en que se incluyen los enseres domésticos se distribuyen así: 48% reciben un arancel entre 10 y 15%; 21.6% entre 5 y 10%, el 11.1%, entre 1 y 5% y el restante entre 0 y 1%.

### SECTOR AUTOMOTRIZ <sup>82</sup>/

En 1990, la producción de vehículos de pasajeros en América del Norte alcanzó 9.2 millones de unidades. Estados Unidos contribuyó con el 80% de la producción total, Canadá con el 11% y México con el 9%. Ante las fuertes presiones de la competencia internacional, especialmente en el mercado estadounidense, los productores de autopartes y vehículos en los tres países de la región han reconocido la necesidad de adecuar sus sistemas de producción a los nuevos esquemas y el imperativo de reforzar el grado de integración existente.

La industria automotriz mexicana, representada por la industria terminal -producción de vehículos- y la de autopartes es la segunda en importancia en el país después del sector petroquímico al contribuir, en 1990, con el 2.3% del PIB nacional y 9% del PIB manufacturero.

La industria proporciona empleo a cerca de 400,000 trabajadores lo cual representa un 10% del personal ocupado en el sector manufacturero.

---

<sup>82</sup> / SECOFI, Sector Automotriz, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.10, México 1991.

## CAPITULO IV

En 1990, la producción de vehículos llegó a más de 830,000 unidades, nivel sin precedente en la historia de la industria automotriz mexicana. Gracias a ello, México se colocó entre los 12 primeros productores de vehículos a nivel mundial.

La industria mexicana de autopartes está conformada por más de 500 empresas, muchas de las cuales cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional ya que han realizado coinversiones con productores extranjeros y han incorporado tecnologías de punta.

Entre las partes más competitivas están las partes para motor, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores.

El 1989, el empleo generado por la maquiladora automotriz alcanzó 20% del total en este sector y el valor agregado generado por la actividad representó 23.8% del total de la industria maquiladora y su producción en 1990 alcanzó una cifra cercana a 3,400 millones de dólares.

México impone un arancel a las importaciones de autopartes en un porcentaje que varía entre el 10 y 20%, mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel que puede llegar hasta el 20%. Además, los motores de gasolina, los automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, autobuses, tractocamiones y sus chasises están sujetos a permiso previo de importación, aunque se prevé la desaparición de estos permisos.

Estados Unidos cuenta con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel del 25%. Por su parte, Canadá grava con un arancel de 9.2% las importaciones de autopartes y vehículos.

## CAPITULO IV

En 1990, las exportaciones automotrices de México a Estados Unidos, sin incluir maquila sumaron 4,107 millones de dólares, de los cuales, 2,460 millones los generaron las exportaciones de vehículos y 1,647 millones, las autopartes. Adicionalmente, las exportaciones realizadas por la maquiladora alcanzaron los 3,237 millones de dólares.

Las importaciones mexicanas de productos automotrices provenientes de Estados Unidos en 1990 sumaron 1,285 millones de dólares, de los cuales 315 fueron de vehículos y 970 de autopartes. El resultado fue superavitario para México en 2,827 millones de dólares sin incluir maquila correspondiendo 667 millones a autopartes y 2,150 vehículos.

Entre los principales productos que México vende a Estados Unidos, por su valor y en orden de importancia, están los arneses (cables para bujías), motores, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para automóviles (tanques de gasolina), asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas y acumuladores. Estos productos representan 77% del total de las exportaciones mexicanas de autopartes a Estados Unidos. (Ver anexo 21)

En 1990, México exportó a Canadá 59 millones de dólares, de los cuales 55.5 millones correspondieron a autopartes y 3.5 a ventas de vehículos. Por su parte, Canadá realizó ventas al mercado mexicano por un total de 4.5 millones de dólares, de los cuales 4.25 millones fueron autopartes y sólo 250,000 dólares por vehículos. También en este caso, la balanza comercial automotriz alcanzó un superávit para México, de 54.5 millones de dólares.

Cabe señalar que entre Canadá y Estados Unidos, el comercio automotriz está regido por el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices Canadá-Estados Unidos (AUTOPACT) y el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC). Además, en el caso de Canadá existe un régimen específico de comercio conocido como Programas de Remisiones Arancelarias. En México, tanto el Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria

#### CAPITULO IV

Automotriz de 1989 como el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte regulan la producción y el comercio.

Con el AUTOPACT se logró el acceso, libre de arancel, al comercio entre ambos países para la importación de vehículos automotores (automóviles, camiones y autobuses) y componentes para equipo original. Se excluyen de este beneficio a vehículos especiales; partes o componentes para repuestos; llantas y cámaras; baterías; vehículos usados y maquinaria destinada a la producción de autos y partes.

En Estados Unidos una empresa puede importar de Canadá productos automotrices libre de arancel, siempre y cuando el valor de los materiales originados en la región, más el costo directo de procesamiento, no sea inferior al 50% del valor total del vehículo o de las autopartes.

En Canadá, una empresa miembro del AUTOPACT puede beneficiarse del trato preferencial arancelario en Estados Unidos, aunque importe de cualquier otro país vehículos y sus partes, si el valor de sus ventas domésticas representa por lo menos el 75% de su producción; el nivel de contenido canadiense es por lo menos equivalente al obtenido en el año modelo 1964, y si cumple con un valor agregado canadiense de 60% en su producción nacional. Para Canadá el AUTOPACT permitió racionalizar la estructura productiva de la industria y así obtener una mayor participación en el mercado de los dos países.

Bajo el AUTOPACT y el ALC, un productor canadiense de vehículos puede importar productos automotrices de cualquier país sin pagar arancel, si es miembro del AUTOPACT. De no ser así, sólo podrá importar esos productos de Estados Unidos, con las preferencias del ALC, cuando cumplan con la regla de origen correspondiente. Por su parte, un productor norteamericano

## CAPITULO IV

puede recibir el trato preferencial del ALC sólo cuando importe de Canadá y cumpla con las reglas de origen.

En el caso de México, como resultado de ambos decretos, las empresas automotrices tienen flexibilidad total para determinar los vehículos y modelos que han de producir. Además, se elimina la incorporación obligatoria de partes específicas en la fabricación de vehículos y se permite la inversión extranjera hasta el 100% en plantas de ensamble de vehículos.

Todas las restricciones a la producción e importación de autobuses integrales fueron eliminadas después de un período de transición que concluyó en enero de 1991. Las relativas a tractocamiones terminarán en enero de 1993 y las que conciernen a camiones pesados será en enero de 1994. Durante el período de transición sólo las empresas establecidas en México pueden importar estos vehículos, siempre y cuando el valor de sus importaciones no exceda el valor agregado doméstico generado por la empresa.

### IV.3.1.2. Otros temas específicos

#### REGLAS DE ORIGEN <sup>83</sup>/

Uno de los puntos más importantes en el comercio internacional es el trato a los productos dependiendo de su origen. Si un producto es elaborado totalmente en la región, el problema de determinación de origen no existe.

La determinación de la regla de origen se vuelve problemática en el caso de productos en cuya elaboración se usan insumos de terceros países. En la práctica comercial existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos:

<sup>83</sup>/ SECOFI, Reglas de Origen, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.1, México 1991.

## CAPITULO IV

### 1. Porcentaje de contenido regional.

Si el contenido regional -valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región- del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región. El costo directo de procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas.

### 2. Cambio en la clasificación arancelaria.

El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como "salto arancelario" obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

### 3. Transformación sustancial.

El criterio de transformación sustancial es uno de los utilizados por los Estados Unidos para determinar el país de origen de un producto. De acuerdo a esta metodología, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y uso diferentes a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

### 4. Determinación de procesos productivos específicos.

Este método consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados de fuera de la región.

El grupo de negociación de reglas de origen ha convenido en utilizar el método de cambio en la clasificación arancelaria, también llamado "salto arancelario", como el principal criterio para definir los productos que gozarán de trato preferencial.

## CAPITULO IV

En los casos en que se juzgue conveniente, el método de cambio en la clasificación arancelaria se complementará con la utilización de otros, principalmente con el de contenido regional o el de "valor agregado regional".

Uno de los objetivos del grupo de Reglas de Origen es diseñar una fórmula de contenido regional que sea operativa y congruente con los sistemas de contabilidad de los tres países. Para tal efecto, en México se realizan amplias consultas con el sector productivo para definir una fórmula benéfica y operativa a la vez.

### SALVAGUARDAS <sup>84</sup>/

En el caso del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá la aplicación de salvaguardas a nivel global rigen las reglas del Artículo XIX del GATT, con la reserva de que no se harán extensivas a la contraparte del Acuerdo, salvo cuando el monto de las importaciones provenientes de la contraparte sea sustancial y cause perjuicio. No serán consideradas como sustanciales las importaciones que sean inferiores al 10% del monto total.

En el caso de aplicación de salvaguardas, sea Canadá o Estados Unidos, sólo serán permitidas cuando las importaciones de uno de los dos países se incrementen de tal manera que causen o amenacen con causar daño sustancial a los productores nacionales de productos idénticos o similares, pero además:

- debe notificarse y consultarse a la otra parte;
- la medida tendrá un período máximo de vigencia de tres años, salvo que las partes convengan lo contrario y no hubiese expirado el período de transición;
- durante el período de transición del Acuerdo, la medida no será utilizada más de una vez en contra de algún producto en particular;

<sup>84</sup>/ SECOFI, Salvaguardas, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no. 7, México 1991.

## CAPITULO IV

- al concluir el período de vigencia de la salvaguarda el arancel será el vigente en el momento de tomarse la medida.

Por su parte, el Gobierno Mexicano pretende: que las medidas de salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que industrias estructuralmente ineficientes obtengan una protección limitada; que las salvaguardas no sean selectivas, y que no se apliquen a México las salvaguardas cuando sea pequeña la participación de nuestro país en las importaciones totales de Canadá o Estados Unidos.

### NORMAS <sup>85</sup>\_j

La negociación del capítulo de normas del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá, firmado en 1988, reflejó el compromiso de ambos países para que éstas no se convirtieran en barreras disfrazadas al comercio. Sin embargo, las negociaciones enfrentaron serios problemas, especialmente en materia de acreditamiento de laboratorios y no lograron dirimirse problemas de compatibilidad entre las normas de los dos países. Por ello, la observancia de los acuerdos pactados no se hizo obligatoria para los gobiernos estatales y provinciales ni para las organizaciones privadas de normalización, lo que restringió en gran medida su alcance. A su vez, el estancamiento de las negociaciones sobre normas dentro de la Ronda Uruguay del GATT coadyuvó a que no se llegara a un acuerdo.

El TBT (Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT) define una norma como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece, por un uso repetido y reiterado, reglas, lineamientos o características para productos, procesos y métodos de producción, cuyo cumplimiento no es obligatorio. Estas normas no obligatorias se refieren principalmente a terminología, símbolos, empaquetado, o

---

<sup>85</sup>\_j SECOFI, Normas, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no. 8, México 1991.

## CAPITULO IV

requisitos de etiquetado y son aplicables a productos, procesos o métodos de producción (están excluidos los servicios).

A pesar de que el contenido del TBT se encuentra aún en proceso de negociación y que no se ha aprobado una versión definitiva, se utiliza como texto de referencia en numerosas negociaciones internacionales.

Así, México pretende a través del tratado de libre comercio asegurar que en el tiempo haya una tendencia a que se tengan estándares y normas comunes, con el propósito de evitar que éstos se conviertan en obstáculos al comercio.

### COMPRAS GUBERNAMENTALES. <sup>86</sup> /

Existe el Código de Compras del Sector Público del GATT, pero México no está suscrito y actualmente mantiene un status de observador. Las obligaciones del Código se aplican a contratos con un valor superior a los 130 mil DEG (derechos especiales de giro), que equivalen a 156 mil dólares. Estas disposiciones sólo cubren los contratos de bienes, ya que los servicios se encuentran excluidos.

Por otra parte, en el ALC Canadá-Estados Unidos se reafirman los compromisos adoptados por ambos países en el Código del GATT, del cual son signatarios; sin embargo, se establecieron algunas medidas particulares, entre las que destacan las siguientes:

- Reducción del valor de los contratos gubernamentales que deben someterse a licitación internacional a 25 mil dólares. Esto implica que las nuevas normas que se pactaron en el ALC rigen sólo para contratos entre 25 y 156 mil dólares; para contratos mayores, ambos países deben guiarse por las reglas del Código.

---

<sup>86</sup> / SECOFI, Compras gubernamentales. Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.5, México 1991.

#### CAPITULO IV

- Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales.
- Se establecieron lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación. Dicha autoridad está facultada para suspender derechos y obligaciones derivados de fallos viciados.
- Se convino incorporar al ALC el resultado de las negociaciones futuras que se realicen en el Código del GATT.

En el caso de México, su sistema de licitaciones está abierto a los proveedores de todos los países, miembros o no del GATT. Estados Unidos, por su parte, impone una política discriminatoria a todos aquellos países que como México, no son signatarios del Código de Compras del Sector Público del GATT. Por ello, en la mayoría de los casos, los proveedores mexicanos no pueden participar en los concursos del sector público canadiense y estadounidense.

Con el acuerdo trilateral de libre comercio México, a través del principio del "trato nacional", busca que los proveedores de los tres países compitan en igualdad de condiciones en las licitaciones convocadas por los gobiernos de la región. Este principio sólo se aplicaría a las dependencias, entidades y productos cubiertos por el acuerdo y se determinarían los montos de los contratos que se beneficiarían del "trato nacional".

Como información se tiene que las adquisiciones de bienes y servicios del sector público en Estados Unidos durante 1989 se estimaron en alrededor de 550 mil millones de dólares. El Gobierno Federal participó con cerca de 35% de dichas compras, mientras que el resto lo representaron las adquisiciones de las autoridades regionales.

## CAPITULO IV

Las compras del sector público canadiense, a su vez, ascendieron a 52 mil millones de dólares en 1989. Al Gobierno Federal le correspondió el 15 %, a las provincias el 30 % y el restante 55 % a las adquisiciones del sector paraestatal de ese país (Crown Corporations).

Por su parte, las adquisiciones de bienes y servicios del sector público mexicano ascendieron en 1989 a 15 mil millones de dólares. La composición del gasto público fue la siguiente: el sector paraestatal 74 %, del cual PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad participaron con más de la mitad. Las compras del Gobierno Federal, a su vez, representaron el 11 % y las de estados y municipios el 15 %.

### PROPIEDAD INTELECTUAL <sup>87</sup> /

México adoptó la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, en la que destacan las siguientes disposiciones: <sup>88</sup> /

- El otorgamiento de patentes en nuevas áreas tecnológicas.
- El otorgamiento de patentes para invenciones biotecnológicas, incluyendo las nuevas variedades vegetales.
- El establecimiento de una vigencia de 20 años para las patentes a partir de la presentación de la solicitud.
- El otorgamiento de permisos para la explotación de una licencia ya otorgada, se restringe a situaciones excepcionales de desabasto.
- La introducción del "modelo de utilidad", con las características idóneas para incentivar las innovaciones sencillas.
- La protección a la información técnica de carácter confidencial.
- El establecimiento de un periodo de diez años para los registros marcarios y la posibilidad de renovación para nuevos periodos.

<sup>87</sup> / SECOFI, Propiedad intelectual. Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no. 2. México 1991.

<sup>88</sup> / SECOFI, "Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial", Diario Oficial. 27 de junio de 1991.

## CAPITULO IV

- La simplificación de la prueba de uso efectivo de las marcas registradas, al requerirse únicamente una manifestación de tal uso, entre otras.

Por otro lado, se hicieron algunas reformas a la Ley Federal de Derechos de Autor, entre las que se encuentran las relativas a fonogramas, programas de cómputo, intérpretes y ejecutantes y obras de autores anónimos.

### SERVICIOS <sup>89</sup> /

Los servicios representan en los países desarrollados la proporción más importante de la producción total de sus respectivas economías. Así, en los Estados Unidos y Canadá este sector representa alrededor del 70% de su PIB. En materia de empleo la situación es similar, ya que en ambas economías los servicios absorben las tres cuartas partes de la fuerza laboral total. Actualmente, en México este sector contribuye con el 66% del PIB.

Existen numerosas concepciones de los servicios que van desde aquéllas que los consideran como un heterogéneo conjunto de actividades económicas intensivas en trabajo, cuyo producto es intangible, no almacenable y destinado al consumidor final, hasta aquéllas que adoptan criterios excluyentes para abarcar a todas las actividades económicas no incluidas dentro de los sectores primario y secundario.

Si no es posible definir con precisión lo que constituye un servicio, es más difícil determinar cómo se comercian internacionalmente. Sin embargo, existe una convención cada vez más aceptada por los expertos, de que los servicios pueden comerciarse de cuatro formas principales:

---

<sup>89</sup> / SECOFI, Servicios, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no.9, México 1991.

## CAPITULO IV

- *La movilidad transfronteriza del servicio.* Ejemplos de lo anterior serían un análisis médico realizado por una computadora instalada en el extranjero a miles de kilómetros de donde se encuentra el paciente o el transporte transfronterizo de pasajeros empleando cualquier medio.
- *La movilidad transfronteriza del consumidor.* En este caso, dos ejemplos pertinentes serían el de un turista extranjero o el dueño de un bien, como un barco o una maquinaria que se manda reparar a otro país.
- *La movilidad temporal del personal.* Esta modalidad se ejemplifica con el caso de un doctor que se desplaza temporalmente al país donde se encuentra el paciente para efectuar una operación quirúrgica.
- *La presencia comercial.* Existe cierto tipo de servicios cuya dificultad para segmentar su proceso de producción, obliga al establecimiento de instalaciones y proveedores en el país en donde habrá de ser prestado.

A nivel multilateral, dentro de la Ronda Uruguay del GATT, iniciada en septiembre de 1986, se creó un Grupo de Negociación de Servicios a fin de establecer un Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), en el que se establezcan los principios y las reglas para los intercambios internacionales sobre la materia y, segundo, efectuar un primer intercambio de concesiones para liberalizar de manera progresiva, ese comercio.

En el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá simplemente se congelaron las restricciones existentes; es decir, ambos países se comprometieron a no incrementar los obstáculos existentes al momento de la entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, se establece el principio de "trato nacional", es decir, que en el futuro se dará tratamiento igual a los proveedores de servicios de los dos países.

## CAPITULO IV

Se excluyen algunas actividades como son el transporte, los servicios básicos de telecomunicación, algunos servicios profesionales, los servicios prestados por el gobierno y las industrias de entretenimiento.

En el caso del acuerdo trilateral, las negociaciones en materia de servicios se organizaron en seis grupos:

- Principios Generales para la Negociación de Servicios.
- Servicios financieros
- Seguros
- Transporte terrestre
- Telecomunicaciones
- Otros servicios.

### ASPECTOS FISCALES <sup>90</sup>/

México ha realizado en los últimos años una reducción de tasas, bases impositivas y derogación de impuestos a fin de no entorpecer el desarrollo de la planta productiva.

Entre las medidas tomadas destacan:

- En personas físicas:
  - La tasa máxima del ISR aplicable a personas físicas se redujo del 55% al 35%.
  - Se redujo el impuesto sobre intereses de 2.5 puntos porcentuales al año a 2 puntos y se exentaron diversos instrumentos de emisión.
  - Se exentó incondicionalmente la utilidad por la venta de casa habitación.

---

<sup>90</sup> / Gil Díaz, Francisco, "La competitividad internacional de la legislación tributaria en México", ponencia presentada en la Convención Nacional del Instituto Nacional de Contadores Públicos, Puerto Vallarta, Jalisco, octubre 1991.

## CAPITULO IV

· En empresas:

-Se redujo la tasa al 35%.

-Se amplió la deducción de inversiones.

Estos cambios, entre otros, pretenden darle competitividad internacional a la economía mexicana, pero también el continuar con el proceso de estabilización. (Ver anexo 22)

Además, existe un proyecto de Ley que armoniza diversas disposiciones con el GATT y se firmarán tratados para evitar la doble tributación y para simplificación fiscal.

Por otro lado, no hay que olvidar que la industria maquiladora goza de ciertos privilegios en esta materia, por lo que será necesario definir claramente la situación de esta industria a fin de no perjudicar a la industria nacional.

### ASUNTOS LABORALES <sup>91</sup>\_/

El Gobierno Mexicano no contempla provisiones en el Tratado de Libre Comercio que requieran cambios en las leyes de inmigración, aunque quizá se hagan cambios técnicos para facilitar la entrada temporal de ciertos profesionales y directores.

Sin embargo, como se mencionó en el Capítulo anterior, el Memorándum de Entendimiento de los dos gobiernos crea un marco para la cooperación mutua entre el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos y la Secretaría del Trabajo de México en las áreas de salud y seguridad; condiciones laborales en general; procedimientos para la resolución de conflictos laborales; estadísticas laborales; y otras áreas de interés para ambos países.

---

<sup>91</sup>\_/ SECOFI, Oficina del C. Secretario, Unidad de Comunicación Social. "Condiciones de trabajo, higiene y seguridad de los trabajadores y derechos laborales", Documento, México, 1991, p.84.

## CAPITULO IV

### ASUNTOS ECOLOGICO-COMERCIALES <sup>92</sup>/

El Gobierno Mexicano ha incluido los asuntos del medio ambiente relacionados con el comercio en el TLC. En este sentido, pretende:

- Mantener los derechos de México, de manera consistente con otras obligaciones internacionales, para limitar el comercio de artículos o productos sujetos a control por otros tratados internacionales de los cuales los Estados Unidos es miembro. <sup>93</sup>/
  
- Mantener los derechos de México para prohibir la entrada de bienes que no satisfacen nuestras regulaciones sanitarias, de seguridad, de uso de pesticidas, para comida y drogas y sobre el medio ambiente, en tanto que tales regulaciones están basadas científicamente, no discriminan arbitrariamente en contra de importaciones o constituye una barrera arancelaria disfrazada.
  
- Trabajar conjuntamente para mejorar los estándares de regulación del medio ambiente, de salud y seguridad en lo referente a productos, basados en evidencia científica.
  
- Trabajar conjuntamente para promover una mejor observancia y cumplimiento de los estándares.

---

<sup>92</sup> / Ibid, p. 115.

<sup>93</sup>\_/ Entre otros: Convención sobre Comercio Internacional de Especies en Peligro de Extinción, Convención Internacional de las Ballenas, Convención de Viena para la Protección de la Capa de Ozono.

## CAPITULO IV

### CONCLUSION

Considerando que la apertura comercial se inició, de hecho, hace más de cuatro años al adherirse México al GATT, eliminar los permisos previos y reducir drásticamente los aranceles de una tarifa promedio del 30% a menor al 14%, podemos afirmar que los sectores menos competitivos de la economía mexicana ya fueron expuestos desde 1987 a la competencia internacional; el acuerdo trilateral reduciría los aranceles a los niveles actuales de Estados Unidos del 4%, para irlos eliminando gradualmente por sector. Esta reducción en aranceles es relativamente pequeña si se compara con la reducción previa entre 1986 y 1990.

Con lo anterior no se quiere decir que el TLC no afectará en mayor medida a los sectores de la economía mexicana; de hecho, sí continuarán los efectos y habrá un reajuste en la asignación de recursos de la economía.

Existe la posibilidad de que se reduzcan los costos de las importaciones de México, coadyuvando al combate a la inflación a nivel de productos de consumo, y facilitando el proceso de modernización de la planta productiva al reducir los aranceles en las importaciones de bienes intermedios y, sobre todo, de bienes de capital.

Por otro lado, la misma dinámica de la zona de libre comercio, permitirá la institucionalización de los procesos administrativos, facilitando el flujo de comercio y de inversiones para beneficio de los exportadores y de los importadores de los tres países; además se pretenden instalar instituciones y mecanismos administrativos para dirimir objetiva y rápidamente las controversias y, a mediano y largo plazos, el TLC apoyaría en forma importante la modernización de la economía mexicana.

## CAPITULO IV

obra barata y en cambio, contribuir al establecimiento de sistemas de producción y mercados compartidos. Esta situación será factible en la medida en que no sólo se pueda importar sin gravamen todo lo necesario para realizar su producción en condiciones competitivas sino también exportar libremente su producto sin topar con aranceles en el extranjero.

México en principio quizá deberá aceptar dar concesiones para adaptar su producción a las nuevas necesidades de la coproducción, es decir, abrir su mercado para los bienes intermedios y de capital necesarios para producir. Por su parte, Estados Unidos debe desgravar más rápidamente el contenido mexicano incluido en los productos de las maquiladoras.

El área de libre comercio que se pretende formar busca llevar a cabo los procesos de transformación en donde se localicen las mejores ventajas económicas.

En relación a la agricultura, es un hecho la necesidad de dinamizarla e independientemente de la firma de un acuerdo de libre comercio, se requiere implantar una verdadera política de desarrollo sectorial, de largo plazo, coherente, que valore su importancia estratégica, no nada más comercial.

Por otra parte, la creación de esta zona deberá aprovecharse para disminuir la desigualdad regional que persiste en nuestro país. Para ello es necesaria la aplicación de políticas de desarrollo que consideren establecer incentivos a la localización industrial en las ciudades y regiones con menores ventajas comparativas, crear infraestructura que ligue al país para su propia integración económica y no sólo hacia los Estados Unidos, fomentar la participación de empresas en la construcción de infraestructura y en el mejoramiento ambiental de su entorno.

En este sentido, el TLC impactará en forma diferente a las distintas regiones del país; el efecto puede ser negativo en algunas de ellas, por lo que se deben tomar en cuenta los efectos

## CAPITULO IV

La liberalización gradual en los sectores en los que así se convenga, debe permitir que las empresas mexicanas se puedan ajustar a las exigencias de un mercado más competitivo.

No hay duda de que cuando se da la integración entre economías con grandes diferencias en su grado de desarrollo, surgen conflictos a la hora de evaluar la distribución de los posibles beneficios de tal integración. Así, los productores del país desarrollado pueden creer que el socio de la nación menos desarrollada es un competidor desleal a causa de los salarios bajos. Por su parte, el país menos desarrollado puede considerar a su socio más industrializado un competidor muy duro debido a su tecnología más avanzada y su elevada productividad.

Sin embargo, aunque cualquiera de las dos posiciones es válida, es claro que México está en posición de desventaja, simplemente porque lleva pocos años siguiendo una estrategia orientada al exterior, mientras que los Estados Unidos llevan ya un buen tramo recorrido, así como Canadá.

Por otra parte, cabe señalar que independientemente de las ventajas o desventajas del acuerdo, el no celebrarlo dejaría a México fuera del bloque económico norteamericano colocándonos en una posición de debilidad ante las políticas crecientemente proteccionistas de esos países, eliminando el posible aumento de las exportaciones mexicanas, que sí se daría al tener México acceso al mercado más grande del mundo y, finalmente, desplazándolo de una zona cuyo establecimiento tiene varias ramificaciones políticas y económicas. Por ello, México debe sacar el mayor provecho de esta oportunidad, considerando a fondo las condiciones que cada sector necesita para fomentar de esta forma, el desarrollo integral de la economía mexicana.

En el caso de las maquiladoras, por ejemplo, en el contexto del libre comercio, existe la posibilidad de que se desarrolle una industria distinta, dejando de ser un enclave de mano de

## CAPITULO IV

diferenciales en el territorio. Así, el TLC puede representar un instrumento muy útil para la redistribución y reorganización de la economía en nuestro territorio.

Por lo que se refiere al sector financiero es claro que no se puede tener una de las economías más abiertas del mundo con un sistema financiero cerrado, sobre todo en la medida en que se incrementa nuestra participación en el comercio internacional. Es necesario tener acceso a créditos en términos competitivos.

Es un hecho que el crédito es un factor determinante para ganar mercados en el exterior, y no sólo por ser componente del costo final del producto sino también porque en condiciones de competencia intensa, se hace indispensable mantener niveles elevados de inversión para adaptarse de manera rápida a las condiciones del mercado, para introducir mejoras tanto en los procesos de producción como en los productos. <sup>94</sup> /

En relación con el sector industrial en su conjunto, cabe señalar que en México es muy heterogéneo; no se puede dejar de lado el hecho de que además de las empresas transnacionales, nacionales y estatales, existe un gran número de empresas medianas y pequeñas -cerca del 85% de las unidades económicas de la industria pueden considerarse de este último tipo-. <sup>95</sup> /

En este sentido, los efectos de la liberalización externa, en este caso la formación del área de libre comercio norteamericana, son muy diferentes para los tipos de empresas industriales. En una encuesta de opinión a empresas afiliadas a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, cuyos resultados se publicaron en el documento "Las Posturas y las Acciones", se plantea que la actividad exportadora es una actividad marginal, es decir, en caso

---

<sup>94</sup> / De Dilloqui, José Juan, Implicaciones jurídicas de la apertura comercial, UNAM, México 1991, p. 35.

<sup>95</sup> / Cebalero U., Emilio, El Tratado de Libre Comercio, UNAM-Edit.Diana, México 1991, p. 76.

#### CAPITULO IV

de llevarse a cabo, se hace esporádicamente. Sin embargo, es interesante notar que en general se subutiliza la capacidad instalada y se tienen expectativas de venta menores o iguales a las del año anterior, por lo que sí existen posibilidades de exportar constantemente si se implementan estrategias congruentes con este fin.

Para ello, es claro que se requieren nuevas inversiones y, por ende, de capital. En este caso se recomienda a las empresas pequeñas y medianas buscar asociaciones estratégicas a fin de lograr hacer más competitiva su producción, cualquiera que sea el sector al que pertenezcan.

Un aspecto muy importante que no debe dejarse de lado es el de la generación de tecnología y bienes de capital, lo que va estrechamente relacionado con la educación. Sin una eficaz interrelación entre centros educativos, básicamente tecnológicos, y las industrias, difícilmente se podrá desarrollar tecnología que permita disminuir la dependencia con respecto a otros países. Asimismo, es un imperativo fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra, a fin de contar con personal calificado en todas las áreas que permitan su desarrollo de manera competitiva.

Finalmente, no resta sino afirmar que el entorno que se presenta para México será tan adverso o favorable como estemos dispuestos a enfrentar, de una manera activa, el reto de tomar ventaja tanto de las potencialidades como de las debilidades de nuestro vecino del norte y de Canadá, lo cual nos obliga a conocer cabalmente lo que en ellos y en el mundo acontece y, al mismo tiempo, encarar con creatividad y beneficio social los problemas de la economía doméstica.

## CONCLUSIONES

## C O N C L U S I O N E S

La teoría económica que rige actualmente para la implementación de la política comercial como parte de la política económica de los países, plantea que la situación óptima en el comercio internacional es el libre comercio y que la mejor forma de conducir las negociaciones comerciales hacia esta liberalización es a través de las negociaciones multilaterales. Los acuerdos de comercio preferencial -integración económica regional- constituirán, entonces, la segunda mejor solución. Esto es, los acuerdos de comercio preferencial sólo se justifican en tanto no sea posible la vía multilateral.

La política económica implementada por México desde principios de la década de los ochentas hasta la fecha, se ubica dentro de esta teoría y responde a la necesidad de encontrar una alternativa para salir de la crisis en la que estaba sumida la economía mexicana.

Para retomar la senda del crecimiento económico, México tuvo que adecuarse a un nuevo modelo económico que ha redefinido el papel de los distintos agentes económicos, sobre todo del ente público como responsable de establecer las reglas y normas y de vigilar su cumplimiento, más que de una intervención directa en las actividades productivas. Asimismo, ha encauzado la actividad productiva a enfrentarse a la competencia internacional, a fin de lograr incrementos en la productividad, el ingreso y por tanto, en el empleo.

El ambiente internacional, por su parte, no ha sido el óptimo para lograr los objetivos que se han planteado. El proteccionismo ha sido un obstáculo que se ha tenido que enfrentar a través de negociaciones y acuerdos comerciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, en mercados tradicionales y nuevos, y así facilitar la

expansión sostenida de las mismas. La transición al nuevo modelo de desarrollo económico implicó el desmantelamiento del sistema de permisos previos y precios oficiales, y sustituirlos por aranceles adecuados.

Así, por conveniencia económica México decidió racionalizar la protección unilateralmente y era oportuno aprovechar el impulso para obtener ventajas financieras internacionales.

En este sentido, ante las fuertes transformaciones que ha sufrido el mundo, México ha tenido que buscar nuevos caminos para evitar el rezago y el aislamiento que a la larga sólo llevaría a una pérdida de bienestar. Se buscan nuevas estrategias, el fortalecimiento de la economía interna y promover un crecimiento más eficiente e integrado a la economía mundial, teniendo que adaptar las estructuras económicas a las nuevas modalidades de integración y competencia internacionales.

La disminución de aranceles y la eliminación de permisos de importación, como parte de la estrategia, han permitido a la industria importar insumos a menor precio y buena calidad para elaborar bienes exportables.

Sin embargo, a pesar del dinamismo y de la diversificación en nuestras exportaciones, nuestras ventas al exterior continúan concentrándose principalmente en un sólo país. Los Estados Unidos compran alrededor de las tres cuartas partes de nuestras mercancías exportables, lo que nos liga estrechamente a ese país.

Dada la participación cada vez mayor de las importaciones en la economía estadounidense, es previsible una sensibilidad mayor de estas importaciones a las fluctuaciones económicas en Estados Unidos. En este sentido, cualquier recesión en este país, redundará en una disminución en las compras externas, como ya ha pasado en ocasiones.

Es por esto que aunque el Gobierno Mexicano pretende asegurar el acceso de nuestros productos al mercado norteamericano, evitando la aplicación de medidas -cuotas, aranceles, barreras no arancelarias- que pongan en desventaja a los productos mexicanos frente a los de otros países, no debemos centrarnos en un sólo país, sino que es preciso una verdadera diversificación a fin de no concentrar los riesgos.

Por su parte, Canadá impone en algunos casos impuestos muy altos a las exportaciones mexicanas, impidiendo así que exista un mercado real para nuestros productos. Por ello, el Gobierno Mexicano también busca una mejor condición para las ventas de artículos hechos en México en el mercado canadiense.

En este sentido, podemos afirmar que el proceso de cambio estructural en el que se encuentra el país, ha convertido a la exportación en uno de los pilares del crecimiento económico por lo que resulta indispensable el lograr la reciprocidad a nuestra reciente apertura así como el desarrollo, fortalecimiento y diversificación de las relaciones comerciales. Es por ello que el Gobierno Mexicano debe impulsar las acciones que lleven a lograr esas metas.

Las repercusiones que tendrá sobre los sectores de la economía mexicana la formación de un área de libre comercio en Norteamérica serán distintas en cada uno. Cabe aclarar que los sectores menos competitivos de la economía mexicana ya fueron expuestos desde 1985 a la competencia internacional; de entrada, el tratado trilateral reduciría los aranceles a los niveles actuales de Estados Unidos del 4%, para irlos eliminando gradualmente por sector. Esta reducción en aranceles es relativamente pequeña si se compara con la reducción previa entre 1986 y 1990.

Con lo anterior no se quiere decir que el TLC no afectará en mayor medida a los sectores de la economía mexicana; de hecho, las políticas adoptadas han representado costos muy altos en términos de disolución de empresas y por ende, desempleo, bajo costo de la mano de obra, entre otros. En este sentido, deberán crearse mecanismos que contrarresten hasta cierto punto los efectos negativos en los sectores afectados.

En relación a la agricultura, es un hecho la necesidad de dinamizarla e independientemente de la firma de un tratado de libre comercio, se requiere implantar una verdadera política de desarrollo sectorial, de largo plazo, coherente, que valore su importancia estratégica, no nada más comercial.

Si todo sale como se espera, una vez entrado en vigor el Tratado, se pueden esperar suficientes ingresos por exportaciones para importar alimentos (granos, por ejemplo) a precios menores a los internos actuales, mejorando así la situación de los consumidores, siempre que cuenten con empleo, y aumentando la producción y el empleo.

Pero si las exportaciones no crecen constantemente más rápido que las importaciones o el monto de divisas es insuficiente, una vez expulsados del campo los productores mexicanos no competitivos, se propiciarían problemas sociales graves.

Cabe señalar que no hay que descartar que es muy probable que pase como le sucedió a Canadá, que durante los años de vigencia del ALC de nuestros vecinos del norte, un mínimo de seis elementos que tenían un antecedente de acusación de dumping o subsidio por parte de Estados Unidos en contra de Canadá, por lo menos en dos ocasiones en diversas fechas, bajo los mismos argumentos, han sido sometidos a demandas.

Estos productos son en los que, en su mayoría, precisamente los canadienses tienen capacidad competitiva, en cuanto a calidad y volumen, frente a sus competidores estadounidenses.<sup>97</sup> /

Por otra parte, la creación de esta zona deberá aprovecharse para disminuir la desigualdad regional que persiste en nuestro país. Para ello es necesaria la aplicación de políticas de desarrollo que consideren establecer incentivos a la localización industrial en las ciudades y regiones con menores ventajas comparativas, crear infraestructura que ligue al país para su propia integración económica y no sólo hacia los Estados Unidos, fomentar la participación de empresas en la construcción de infraestructura y en el mejoramiento ambiental de su entorno.

En este sentido, el TLC impactará en forma diferente a las distintas regiones del país; el efecto puede ser negativo en algunas de ellas, y para ello será necesario establecer programas de desarrollo regional. Sin embargo, el TLC puede representar un instrumento muy útil para la redistribución y reorganización de la economía en nuestro territorio.

Por lo que se refiere al sector financiero es claro que no se puede tener una de las economías más abiertas del mundo con un sistema financiero cerrado, sobre todo en la medida en que se incrementa nuestra participación en el comercio internacional. Es necesario tener acceso a créditos en términos competitivos.

Es un hecho que el crédito es un factor determinante para ganar mercados en el exterior, y no sólo por ser componente del costo final del producto sino también porque en condiciones de competencia intensa, se hace indispensable mantener niveles elevados de inversión para

---

<sup>97</sup> / El Financiero, lunes 18 de mayo de 1992.

adaptarse de manera rápida a las condiciones del mercado, para introducir mejoras tanto en los procesos de producción como en los productos. <sup>98</sup>/

Sin embargo, el TLC no debe dar lugar a la apertura indiscriminada a los servicios financieros y a la inversión, ya que dado el gran poderío económico de nuestros socios comerciales, ello equivaldría a permitir un verdadero proceso de absorción en el que, por nuestra debilidad estructural y funcional, llevaríamos la peor parte.

No podemos dejar de mencionar lo relativo al petróleo. Aunque este producto no está sujeto a negociación, según aclaraciones del Presidente Salinas de Gortari y otros funcionarios, es claro que Estados Unidos está muy interesado en este energético. Es histórico el interés que Estados Unidos tiene por el petróleo mexicano: En 1979, la firma de Wall Street, Blyth, Eastman Dillon Investment Research, sintetizaba la postura estratégico-empresarial de Washington respecto a sus dos vecinos:

"Nuestra dependencia de las importaciones de petróleo crudo del Oriente Medio no tendría razón de ser si contáramos con una política norteamericana de energía que reconociera la disponibilidad de recursos energéticos suficientes en nuestro continente que ausentes las diferencias nacionales entre Canadá, Estados Unidos y México, pudiera satisfacer casi todos los requerimientos legítimos de energía de esos tres países durante los próximos años... Lo que se necesita es una especie de Mercado Común que integre los vastos recursos energéticos de América del Norte, mediante un sistema eficiente de distribución, al mismo tiempo que dé cabida a las aspiraciones de estos países al libre comercio entre ellos." <sup>99</sup>/

---

<sup>98</sup>/ De Olloqui, José Juan, Implicaciones jurídicas de la apertura comercial, UNAM, México 1991, p. 35.

<sup>99</sup>/ Blyth, Eastman, Dillon Investment Research, "North American energy: A proposal for a common market between Canada, Mexico and the US", Kenneth E. Hill, Nueva York, 1979, p.1, citado en Saxe-Fernández, John, Petróleo y estrategia, Siglo Veintiuno Editores, México 1980, p.172.

Es un hecho que la política energética, parte integral de la postura estratégica de Estados Unidos, se complica con la conformación de una virtual confederación de Estados Europeos que por la unificación, irán adquiriendo una mayor capacidad para la proyección de poder en el Oriente Cercano, ya que, incluso en una medida mucho mayor que Estados Unidos dependen de las importaciones petroleras para el funcionamiento de sus economías. Es entonces explicable que Washington, por medio de mecanismos como el Acuerdo de Libre Comercio ya firmado con Canadá, se oriente a asegurar los abastecimientos mexicanos y canadienses. Al respecto es importante recalcar que la importancia comercial y estratégica del petróleo mexicano es muchas veces superior al de Canadá. Según estadísticas internacionales, las reservas probadas de México están entre las siete primeras del mundo. <sup>100</sup> /

Es importante considerar que la industria petrolera mexicana requiere de una "fuerte dosis de financiamiento" que aliente la producción y aumente la capacidad de refinación, por lo que aunque no se incluya el petróleo en el TLC, se pueden esperar acuerdos aparte que permitan atraer capital a diversas áreas de PEMEX que requieren inversión, pero sin alterar los principios constitucionales. <sup>101</sup> /

Por otro lado, la misma dinámica de la zona de libre comercio, permitirá la institucionalización de los procesos administrativos, facilitando el flujo de comercio y de inversiones para beneficio de los exportadores y de los importadores de los tres países; además se pretenden instalar instituciones y mecanismos administrativos para dirimir objetiva y rápidamente las controversias y, a mediano y largo plazos, el TLC apoyaría en forma creciente la modernización de la economía mexicana.

---

<sup>100</sup> / Banco de México, La Economía Mexicana, México 1991.

<sup>101</sup> / Vargas Suárez, Rosío "Los energéticos bajo el TLC entre México y los E.U." en El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el nuevo orden, CISEUA-UNAM, México 1992, p.79.

Para que el TLC sea lo más conveniente posible para nuestro país, es necesario que las autoridades mexicanas busquen reciprocidad, dependiendo de cada sector. Asimismo, se requiere de un criterio de selectividad a fin de evitar que la participación de ciertas empresas o productos tenga efectos perjudiciales de manera considerable sobre la economía.

Es preciso además, que el documento final tenga una plena coincidencia en la terminología y la especificación de la asimetría prevalecte, así como en la definición y delimitación concreta de las reglas de origen, normas sanitarias, de servicios y comerciales.

Por otra parte, cabe señalar que independientemente de las ventajas o desventajas del acuerdo, el no celebrarlo dejaría a México fuera del bloque económico norteamericano colocándonos en una posición de debilidad ante las políticas crecientemente proteccionistas de esos países, eliminando el posible aumento de las exportaciones mexicanas, que sí se daría al tener México acceso al mercado más grande del mundo y, finalmente, desplazándolo de una zona cuyo establecimiento tiene varias ramificaciones políticas y económicas. Por ello, México debe sacar el mayor provecho de esta oportunidad, considerando a fondo las condiciones que cada sector necesita para fomentar de esta forma, el desarrollo integral de la economía mexicana.

Así, para continuar respondiendo a los retos de la internacionalización de la economía mexicana es indispensable, coincidiendo con Gilberto Ortiz Muñoz, que se atienda a los siguientes aspectos:

- La definición de una política fiscal que incentive el incremento de la inversión productiva y la reinversión de utilidades, con una estructura tributaria que sea competitiva en el nivel internacional y equivalente a la que prevalece entre nuestros principales socios comerciales, en

lo referente a niveles de tasas como a la claridad, simplificación y equidad de las obligaciones fiscales.

- El establecimiento de un sistema financiero que sea versátil y oportuno en sus actividades generales y en su tarea de otorgar apoyos crediticios a las empresas de menor tamaño, con tasas que sean congruentes con el propósito inflacionario interno.
- Mejorar la infraestructura terrestre, de ferrocarriles y la portuaria para que las empresas mexicanas tengan un apoyo similar en esta materia al de las empresas de los principales países competidores.
- En materia laboral, es urgente un sistema de corresponsabilidad en el trabajo y de armonía real entre los sectores de la producción.
- La defensa contra prácticas desleales de comercio exterior que implemente el Gobierno Federal debe ser equivalente a la de Estados Unidos; ello supone el apoyo del propio Gobierno Federal para colaborar en las investigaciones relacionadas con este tipo de prácticas.
- La información estadística es una herramienta fundamental que debe difundirse con oportunidad y contar con un amplio nivel de desagregación y rápida consulta. Acciones como la medición de la productividad, y la producción destinada al comercio exterior, la normalización, así como la promoción de proyectos, requieren de un sólido soporte estadístico para su exitosa instrumentación.
- En el caso específico de la pequeña y mediana industria es necesario que se consolide la estrategia integral que apoya su desenvolvimiento, brindándole apoyos financieros, fiscales y administrativos. Se trata de crear un conveniente esquema proteccionista estableciendo un ambiente de igualdad de oportunidades a las que reciben empresas similares de Estados Unidos.

Además, es necesario crear incentivos a la localización industrial en las ciudades y regiones con menores ventajas comparativas y crear infraestructura que ligue transversalmente al país

haciendo partícipe a las empresas en su construcción, con el objetivo de incrementar la integración económica al interior del país.

Cabe señalar que el incremento de las relaciones comerciales dará necesariamente una mayor compenetración en los campos social y cultural, por lo que un tratado de libre comercio debe tener como contraparte un programa de fortalecimiento de nuestra identidad nacional, mediante el conocimiento de nuestra cultura y tradiciones, así como el incremento de actividades que involucren estos aspectos.

Un aspecto muy importante que no debe dejarse de lado es el de la generación de tecnología y bienes de capital, lo que va estrechamente relacionado con la educación. Sin una eficaz interrelación entre centros educativos, básicamente tecnológicos, y las industrias, difícilmente se podrá desarrollar tecnología que permita disminuir la dependencia con respecto a otros países. Asimismo, es un imperativo fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra, a fin de contar con personal calificado en todas las áreas que permitan su desarrollo de manera competitiva.

Si bien el futuro de la economía mexicana es incierto en cuanto a continuar con las medidas que conduzcan a una integración económica completa con los Estados Unidos y Canadá, es claro que se han llevado a cabo acciones que han permitido una relación más estrecha, principalmente con el primero, siguiendo un patrón económico neoliberal.

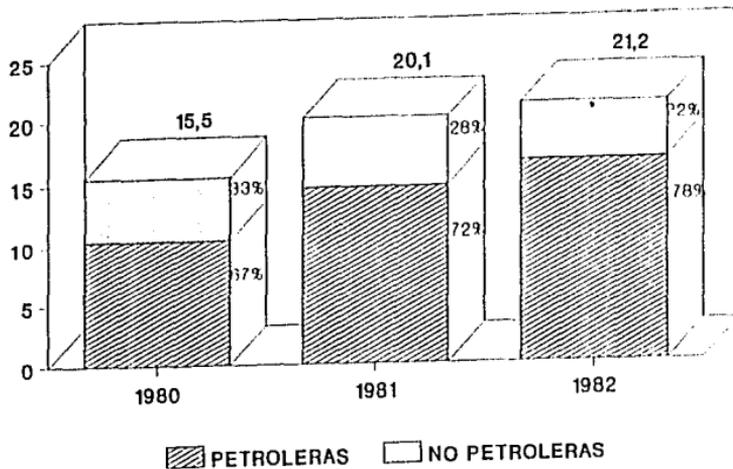
Sin embargo, las cuestiones políticas y sociales han influido sobre el aspecto económico, lo que no nos permite asegurar que una vez formada el área de libre comercio se continuará con la conformación de un mercado común, que en teoría, como lo vimos en el Capítulo 1, sería lo consecuente.

En síntesis, no se trata de cerrar la economía, que en estos momentos es una estrategia inviable e impertinente, sino que, considerando que la zona norteamericana de libre comercio es ya un hecho, hay que propiciar el desarrollo a lo largo y ancho del territorio mexicano, y hacer efectivo el objetivo del modelo económico: lograr el bienestar de la población en su conjunto.

## ANEXOS

## ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES 1980-1982

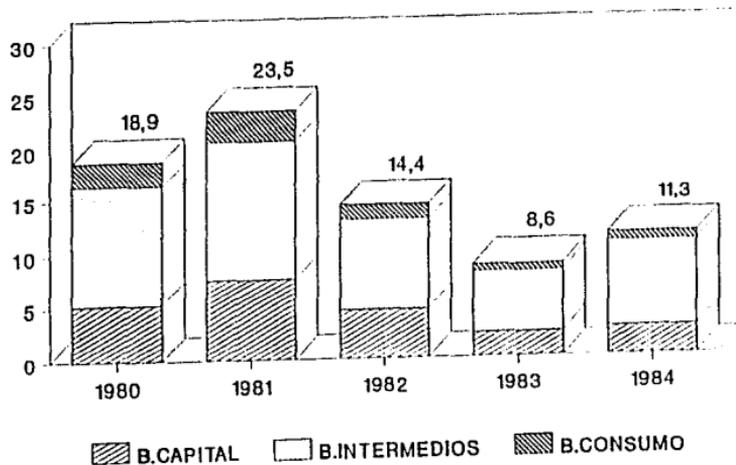
(Miles de millones de dólares)



FUENTE: IND.ECON. DE BANCO DE MEXICO

## ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES 1980-1984

(Miles de millones de dólares)



FUENTE: IND.ECON. DE BANCO DE MEXICO

## ANEXO 3

## MEXICO: COBERTURA DE PERMISOS DE IMPORTACION SOBRE PRODUCCION 1\_/ (Porcentajes del valor de la producción de la rama)

RAMAS	1980 ABR	1985 JUN	1985 DIC	1987 JUN	1987 DIC	1988 MAY
1 AGRICULTURA	97.7	98.5	93.5	85.6	63.0	63.0
2 GANADERIA	99.0	91.0	18.4	18.9	11.6	17.5
3 MINERAL DE HIERRO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 MINERALES METALICOS NO FERROSOS	51.6	83.1	0.0	0.0	0.0	0.0
5 OTROS MINERALES NO METALICOS	26.1	33.0	26.1	26.1	0.0	0.0
6 CARNES Y LACTEOS	99.3	99.7	29.9	33.3	23.5	23.5
7 AZUCAR	100.0	100.0	92.8	90.0	90.0	90.0
8 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	98.9	79.3	57.0	57.0	57.0	57.0
9 PRENDAS DE VESTIR	97.4	100.0	88.8	88.2	88.2	0.0
10 PAPEL Y CARTON	37.0	89.5	12.4	12.4	11.7	0.6
11 IMPRENTAS Y EDITORIALES	23.4	57.0	0.1	0.0	0.0	0.0
12 ABONOS Y FERTILIZANTES	73.9	92.1	0.5	0.5	0.0	0.0
13 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	46.7	89.1	79.4	53.6	0.0	0.0
14 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	31.1	98.4	53.9	53.6	0.0	0.0
15 PRODUCTOS DE HULE	21.9	98.5	5.0	3.9	0.0	0.0
16 ARTICULOS DE PLASTICO	78.9	97.9	44.1	17.6	0.0	0.0
17 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	57.4	90.7	0.5	0.0	0.0	0.0
18 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	20.2	71.9	0.2	0.0	0.0	0.0
19 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	56.0	79.8	13.5	9.1	4.5	3.6
20 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	54.4	97.5	30.9	0.0	0.0	0.0
21 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	16.3	100.0	92.3	56.1	0.0	0.0
22 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	78.4	96.6	30.2	24.4	0.0	0.0
23 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	30.6	96.2	21.8	0.0	0.0	0.0
24 AUTOMOVILES	96.2	99.7	95.5	96.5	95.1	95.1
25 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	51.8	91.8	22.9	17.0	0.0	0.0
PROMEDIO	64.0	92.2	42.1	35.8	25.4	23.2

1./ Ponderaciones de producción según el sistema PONDMS86

Fuente: Ten Kate, Adriaan y De Mateo Venturini, Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en Comercio Exterior, Bancomext, vol. 39, núm. 4, abril de 1989, pp.312-329.

## ANEXO 4

MEXICO: PROMEDIOS ARANCELARIOS PONDERADOS CON PRODUCCION 1 /  
(Porcentajes advalorem)

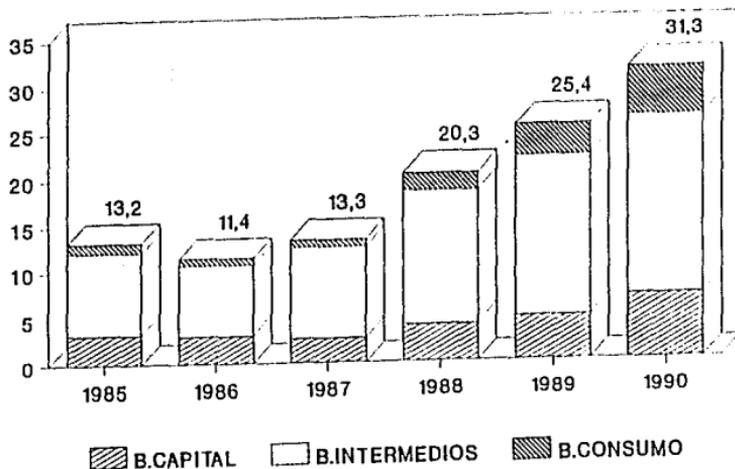
RAMAS	1980 ABR	1985 JUN	1985 DIC	1987 JUN	1987 DIC	1988 MAY
1 AGRICULTURA	6.6	7.6	7.7	10.0	6.0	66.0
2 GANADERIA	10.1	5.8	16.0	14.0	8.0	5.3
3 MINERAL DE HIERRO	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 MINERALES METALICOS NO FERROSOS	15.2	25.3	26.1	23.6	11.2	11.2
5 OTROS MINERALES NO METALICOS	8.7	11.4	7.1	6.6	3.4	3.4
6 CARNES Y LACTEOS	13.4	9.3	24.5	21.5	11.2	5.8
7 AZUCAR	10.1	1.1	1.6	1.4	0.7	0.7
8 ACEITES Y GRASAS COMES- TIBLES	9.0	5.9	12.3	13.6	4.8	4.8
9 PRENDAS DE VESTIR	33.9	49.8	50.5	39.9	20.0	20.0
10 PAPEL Y CARTON	29.1	28.3	33.9	27.1	13.3	5.3
11 IMPRENTAS Y EDITORIALES	14.1	10.8	10.8	9.5	5.6	3.9
12 ABONOS Y FERTILIZANTES	10.7	4.9	7.5	7.2	3.3	3.3
13 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	24.2	19.7	19.9	19.3	16.4	16.4
14 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	54.4	67.2	67.2	36.9	18.7	18.7
15 PRODUCTOS DE HULE	33.4	35.6	39.9	32.8	16.2	16.2
16 ARTICULOS DE PLASTICO	24.8	37.6	41.7	33.9	18.0	17.8
17 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	10.3	13.4	21.2	17.9	7.3	7.2
18 INDUSTRIAS BASICAS DE ME- TALES NO FERROSOS	21.2	22.2	26.0	22.7	10.9	10.9
19 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	22.4	21.0	31.6	26.5	14.7	15.0
20 MAQUINAS Y APARATOS ELEC- TRICOS	26.8	22.4	34.7	31.8	16.9	16.9
21 APARATOS ELECTRO- DOMESTICOS	68.3	47.1	48.2	39.5	19.8	19.8
22 EQUIPOS Y APARATOS ELEC- TRONICOS	17.4	33.3	49.7	34.0	17.5	17.5
23 EQUIPOS Y APARATOS ELEC- TRICOS	34.7	31.8	39.3	33.3	15.5	15.6
24 AUTOMOVILES	59.8	58.9	59.0	31.1	16.9	17.2
25 OTRAS INDUSTRIAS MANUFAC- TURERAS	44.4	50.8	53.1	33.8	17.7	17.6
PROMEDIO	22.8	23.5	28.5	22.7	11.8	11.0

1 / Ponderaciones de producción según el sistema PONDMS86

Fuente: Ten Kate, Adriaan y De Mateo Venturini, Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en Comercio Exterior, Bancomext. vol. 39, num. 4, abril de 1989, pp.312-329.

## ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES 1985-1990

(Miles de millones de dólares)



FUENTE: IND.ECON. DE BANCO DE MEXICO

## ANEXO 6

MEXICO: COBERTURA DE PRECIOS OFICIALES SOBRE PRODUCCION 1 /  
(Porcentajes del valor de la producción de la rama)

RAMAS	1980 ABR	1985 JUN	1985 DIC	1987 JUN	1987 DIC	1988 MAY
1 AGRICULTURA	0.0	1.2	1.2	0.1	0.1	0.0
2 GANADERIA	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3 MINERAL DE HIERRO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 MINERALES METALICOS NO FERROSOS	0.4	0.0	0.6	0.6	0.0	0.0
5 OTROS MINERALES NO METALICOS	0.0	0.0	6.9	0.0	0.0	0.0
6 CARNES Y LACTEOS	1.0	15.7	15.7	1.0	0.0	0.0
7 AZUCAR	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8 ACEITES Y GRASAS COMES- TIBLES	0.0	0.0	23.1	22.9	19.0	0.0
9 PRENDAS DE VESTIR	0.0	12.1	13.7	9.4	0.0	0.0
10 PAPEL Y CARTON	20.7	41.4	70.8	44.7	0.0	0.0
11 IMPRENTAS Y EDITORIALES	0.1	10.1	11.6	7.9	0.0	0.0
12 ABONOS Y FERTILIZANTES	23.2	0.3	1.4	1.1	0.0	0.0
13 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	9.7	2.1	2.7	0.9	0.0	0.0
14 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	29.8	10.7	11.1	5.9	0.0	0.0
15 PRODUCTOS DE HULE	53.9	53.3	60.0	51.6	0.0	0.0
16 ARTICULOS DE PLASTICO	4.5	24.4	27.4	3.2	0.0	0.0
17 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	16.1	23.4	59.7	38.4	0.6	0.0
18 INDUSTRIAS BASICAS DE ME- TALES NO FERROSOS	34.9	3.0	8.4	7.3	6.9	0.0
19 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	30.7	28.5	34.6	22.1	0.1	0.0
20 MAQUINAS Y APARATOS ELEC- TRICOS	23.1	24.1	30.6	26.5	0.0	0.0
21 APARATOS ELECTRO- DOMESTICOS	24.3	34.8	34.8	6.8	0.0	0.0
22 EQUIPOS Y APARATOS ELEC- TRONICOS	18.7	33.7	41.2	11.3	0.0	0.0
23 EQUIPOS Y APARATOS ELEC- TRICOS	55.2	45.3	48.4	33.4	0.0	0.0
24 AUTOMOVILES	83.2	88.6	88.6	71.0	0.0	0.0
25 OTRAS INDUSTRIAS MANUFAC- TURERAS	17.6	19.6	20.2	8.5	0.0	0.0
PROMEDIO	13.4	18.7	25.4	13.4	0.6	0.0

1 / Ponderaciones de producción según el sistema PONDMM86

Fuente: Ten Kate, Adriaan y De Mateo Venturini, Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en Comercio Exterior, Bancomext, vol. 39, num. 4, abril de 1989, pp.312-329.

ANEXO 7

ESTRUCTURA ARANCELARIA  
DE LA TARIFA DE IMPORTACION  
1985-1990

CONCEPTO	1985	1986	1987	1 9 8 8 ENE-JUN JUL-DIC	1989	1990
TOTAL DE FRACCIONES	8090	8205	8445	8472	11932	11838
CONTROLADAS	839	638	330	285	325	309
LIBERADAS	7251	7567	8115	8187	11607	11529
MEDIA ARANCELARIA	25.4	22.6	10.0	9.7	10.4	13.1
DISPERSION ARANCELARIA	18.8	14.1	6.9	6.9	7.1	4.4
ARANCEL PONDERADO	13.4	13.1	5.6	6.2	6.2	9.7
DISPERSION PONDERADA	16.1	13.2	6.9	7.4	7.7	6.9

NOTA: Los últimos cuatro conceptos se refieren al total de fracciones.

La ponderación se hace con las importaciones.

Fuente: SECOFI DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

PARTICIPACION DE LAS FRACCIONES CONTROLADAS Y LIBERADAS  
EN EL TOTAL DE FRACCIONES

CONCEPTO	1985	1986	1987	1 9 8 8 ENE-JUN JUL-DIC	1989	1990
TOTAL DE FRACCIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
CONTROLADAS	10.4	7.8	3.9	3.4	2.7	2.6
LIBERADAS	89.6	92.2	96.1	96.6	97.3	97.4

ANEXO B

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES  
(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
	PART	PART	PART	PART	PART	PART	
	%	%	%	%	%	%	
IMPORTACIONES TOTALES	18 886.8	23 486.4	14 437.0	DMR	8 500.8	H11	11 254.3
BENEFICIOS DE COMERCIO	2 448.5	2 806.4	1 518.9	11	148	842.8	7
BENEFICIOS INTERMEDIOS	11 274.6	13 197.7	8 417.7	DMR	5 744.4	87	571
BENEFICIOS DE CAPITAL	5 173.5	7 574.3	4 500.5	31	H11	2 198.7	26

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
	PART	PART	PART	PART	PART	PART	
	%	%	%	%	%	%	
IMPORTACIONES TOTALES	11 432.4	13 305.4	20 273.7	52	25 438.0	25	31 272.0
BENEFICIOS DE COMERCIO	848.4	722	1 921.8	150	3 488.9	14	62
BENEFICIOS INTERMEDIOS	7 431.9	8 927.2	16 325.8	71	17 170.7	88	20
BENEFICIOS DE CAPITAL	2 854.1	2 830.9	4 028.8	20	4 788.7	19	18

Fuente: Indicadores Económicos de Banca de México

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE ORIGEN  
(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
	PART	PART	PART	PART	PART	PART	
	%	%	%	%	%	%	
IMPORTACIONES TOTALES	18 886.8	23 486.4	14 437.0	DMR	8 500.8	H11	11 254.3
AGRICULTURAS	2 025.4	2 421.2	1 066.0	8	276	1 991.2	20
EXTRACTIVAS	276.6	278.2	322.8	2	271	104.9	1
MANUFACTURAS	18 614.3	20 787.0	13 111.1	81	8 150.9	76	14

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
	PART	PART	PART	PART	PART	PART	
	%	%	%	%	%	%	
IMPORTACIONES TOTALES	11 432.4	13 305.4	20 273.7	52	25 438.0	25	31 272.0
AGRICULTURAS	827.8	843	1 108.9	8	3 022.7	8	13
EXTRACTIVAS	180.2	170	323.7	2	307.7	2	20
MANUFACTURAS	10 306.2	11 944.7	18 177.0	80	22 047.6	81	27

Fuente: Revista "Comercio Exterior" de enero 1986

## ANEXO 9

**ESTRUCTURA ARANCELARIA  
DE LA TARIFA DE EXPORTACION  
1985-1990**

CONCEPTO	1985	1986	1987	1 9 8 8		1989	1990
				ENE-JUN	JUL-DIC		
TOTAL DE FRACCIONES	3027	3026	3017	3016	5204	5199	5199
CONTROLADAS	249	201	205	203	415	367	362
LIBERADAS	2778	2825	2812	2813	4789	4832	4837
MEDIA ARANCELARIA	0.7	0.7	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2
DISPERSION ARANCELARIA	6.3	6.3	4.2	4.4	3.5	3.2	3.2
ARANCEL PONDERADO	0.1	1.2	0.5	0.9	0.5	0.1	0.1
DISPERSION PONDERADA	0.6	3.7	2.5	4.1	2.7	1.0	0.6

NOTA: Los últimos cuatro conceptos se refieren al total de fracciones.

La ponderación se hace con las exportaciones.

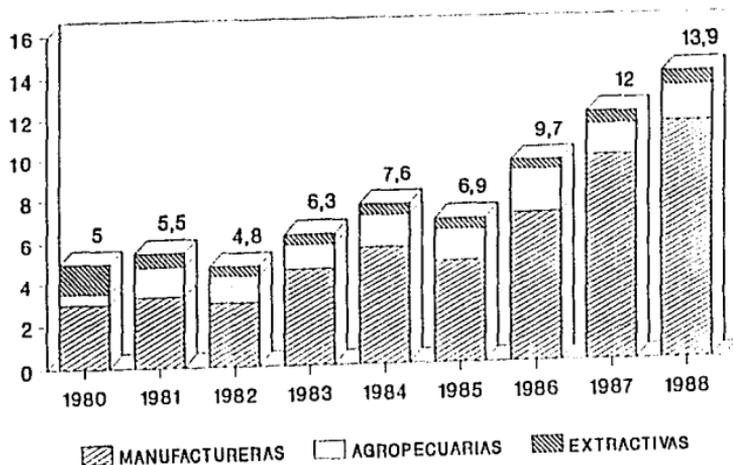
FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

**PARTICIPACION DE LAS FRACCIONES CONTROLADAS Y LIBERADAS  
EN EL TOTAL DE FRACCIONES**

CONCEPTO	1985	1986	1987	1 9 8 8		1989	1990
				ENE-JUN	JUL-DIC		
TOTAL DE FRACCIONES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
CONTROLADAS	8.2	6.6	6.8	6.7	8.0	7.1	7.0
LIBERADAS	91.8	93.4	93.2	93.3	92.0	92.9	93.0

## ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1980-1988

(Miles de millones de dólares)



FUENTE: IND.ECON. DE BANCO DE MEXICO

ANEXO 11

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES  
 (Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989							
	PART	PART	CREC/MTO	PART	CREC/MTO	PART	CREC/MTO	PART	CREC/MTO	PART	CREC/MTO						
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%						
EXPORTACIONES TOTALES	15 518	100	20 102	100	30 21 226	100	0	22 312	100	5	24 186	100	0	28 463	100	(10)	
PETROLERAS	10 443	67	14 572	72	40 18 477	78	13	18 017	72	(8)	18 803	89	4	16 788	66	(11)	
NO PETROLERAS	5 075	33	5 529	28	9 475	22	(14)	4 295	28	32	7 584	31	21	6 887	24	(8)	
AGROPECUARIAS	1 527	10	1 482	7	(9)	1 233	8	(17)	1 180	5	(8)	1 480	8	23	1 638	7	(6)
EXTRACTIVA	3 125	3	680	3	34	701	3	(27)	527	2	4	538	2	3	510	2	(6)
MANUFACTURERAS	3 250	21	3 287	17	11	3 018	14	(10)	4 562	27	52	5 564	23	27	4 739	23	(11)

	1986	1987	1988	1989	1990	ESMAA %									
	PART	PART	CREC/MTO	PART	CREC/MTO	1986-1990									
	%	%	%	%	%	%									
EXPORTACIONES TOTALES	18 031	100	28	20 565	100	28	22 842	100	11	26 828	100	17	5		
PETROLERAS	8 307	46	(57)	8 838	42	37	8 712	33	(27)	7 878	34	17	10 152	36	28
NO PETROLERAS	9 723	54	41	12 017	58	24	13 853	67	15	14 988	66	8	18 728	62	12
AGROPECUARIAS	2 086	12	48	1 563	7	(28)	1 870	8	8	1 753	8	5	2 162	8	23
EXTRACTIVA	508	3	69	587	3	11	660	3	18	804	3	68	818	2	2
MANUFACTURERAS	7 115	44	43	8 907	48	26	11 523	56	18	12 807	55	8	13 955	52	11

Fuente: Indicadores Económicos de Barro de México

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA  
ACTIVIDADES SUJETAS A LIMITACIONES Y RESTRICCIONES

El nuevo marco legal que regula la inversión extranjera establece que, con excepción de las siguientes actividades, la autorización es automática.

*Sistema I: Actividades reservadas al Estado.*

- Extracción y refinamiento de petróleo, petroquímicos básicos y gas natural.
- Tratamiento del uranio y energía nuclear.
- Acuñaación de monedas.
- Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.
- Transporte ferroviario.
- Telégrafos.
- Intermedios financieros básicos.
- Extracción y uso de uranio y minerales radiactivos.

*Sistema II: Actividades reservadas a los mexicanos.*

- Silvicultura.
- Ventas de gas líquido al menudeo.
- Servicios de transporte refrigerado, así como del público, urbano y el suburbano.
- Transporte marítimo costero.
- Servicio de transporte en líneas aéreas mexicanas.
- Intermedios financieros no bancarios.
- Transmisión de programas de radio y televisión.
- Notarías y Agencias Aduanales.
- Administración de los puertos marítimos.

*Sistema III: Inversión extranjera hasta 34%.*

- Explotación o uso del carbón y minerales con contenido de hierro.
- Extracción o uso de azufre y rocas fosfóricas.

*Sistema IV: Inversión extranjera hasta 40%.*

- Petroquímica secundaria.
- Manufactura y ensamble de autopartes.

*Sistema V: Inversión extranjera hasta 49%.*

- Pesca y criaderos de peces.
- Extracción o uso de minerales metálicos sin contenido de hierro, excepto uranio y minerales radiactivos.
- Extracción o uso de rocas, barro y arenas.
- Extracción o uso de minerales no metálicos con excepción de azufre y rocas fosfóricas.
- Manufactura de explosivos y fuegos artificiales.
- Manufactura de armas de fuego y cartuchos; comercialización especial en dichos productos.
- Puertos internos, así como servicios de transporte en ríos y lagos.
- Servicios de telecomunicación, con excepción de telégrafos, incluyendo teléfonos.
- Agencia para la renta del transporte.

*Sistema VI: Inversión extranjera hasta 100% con autorización de la Comisión de Inversión Extranjera.*

- Agricultura, así como la tala de árboles y la recolección de productos forestales.
- Ganado
- Publicación en diarios y revistas
- Derivados del carbón mineral.
- Construcción de edificios.
- Servicios de transporte marítimo en alta mar, así como servicios turísticos de renta de yates.
- Administración de pasajeros en las estaciones de autobuses y servicios auxiliares.
- Administración de caminos, puentes y servicios auxiliares.
- Servicios de navegación aérea y administración de aeropuertos y helipuertos.
- Servicios de remolque de vehículos.
- Servicios de operación de sociedades de inversión.
- Servicios educativos a cargo del sector privado.
- Servicios legales, de contabilidad y auditoría.
- Servicios relacionados con el sector financiero, los seguros y las instituciones emisoras de bonos.

ANEXO 13

ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA 1 /  
1985 - 1990  
(Millones de dólares) 2 /

PAIS	1985	PART. %	1986	PART. %	1987	PART. %	1988	PART. %	1989	PART. %	1990 3 /	PART. %
ESTADOS UNIDOS	9.840	67,3	11.047	64,8	13.716	65,5	14.958	62,1	16.741	63,1	19.078	62,9
REINO UNIDO	452	3,1	556	3,3	987	4,7	1.755	7,3	1.797	6,8	1.914	6,3
REP. FED. DE ALEMANIA	1.181	8,1	1.399	8,2	1.446	6,9	1.583	6,6	1.661	6,3	1.956	6,5
JAPON	895	6,1	1.038	6,1	1.170	5,6	1.319	5,5	1.344	5,1	1.456	4,8
SUIZA	789	5,4	823	4,8	918	4,4	1.004	4,2	1.175	4,4	1.347	4,4
FRANCIA	248	1,7	565	3,3	596	2,8	748	3,1	797	3,0	946	3,1
ESPAÑA	383	2,6	477	2,8	603	2,9	637	2,6	678	2,6	692	2,3
SUECIA	236	1,6	261	1,5	297	1,4	330	1,4	337	1,3	250	0,8
CANADA	230	1,6	270	1,6	290	1,4	324	1,3	368	1,4	417	1,4
HOLANDA	161	1,1	171	1,0	202	1,0	273	1,1	264	1,0	nd	nd
ITALIA	34	0,2	39	0,2	41	0,2	41	0,2	47	0,2	53	0,2
OTROS	179	1,2	407	2,4	664	3,2	1.115	4,6	1.342	5,1	2.200	7,3
TOTAL	14.628	100,0	17.053	100,0	20.930	100,0	24.087	100,0	26.551	100,0	30.310	100,0

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS 1 /  
1985 - 1990  
(Millones de dólares) 2 /

SECTORES	1985	PART. %	1986	PART. %	1987	PART. %	1988	PART. %	1989	PART. %	1990 3 /	PART. %
AGROPECUARIO Y PESCA	5	0,0	6	0,0	22	0,1	10	0,0	26	0,1	90	0,3
EXTRACTIVO	276	1,9	307	1,8	356	1,7	381	1,6	391	1,5	484	1,6
INDUSTRIAL	11.379	77,8	13.295	78,0	15.695	75,0	16.715	69,4	17.756	66,9	18.894	62,3
COMERCIO	1.125	7,7	1.277	7,5	1.255	6,0	1.502	6,2	1.887	7,1	2.060	6,8
OTROS SERVICIOS	1.843	12,6	2.168	12,7	3.602	17,2	5.479	22,7	6.489	24,4	8.782	29,0
TOTAL	14.628	100,0	17.053	100,0	20.930	100,0	24.087	100,0	26.551	100,0	30.310	100,0

1 / Acumulada a diciembre de cada año.

2 / La suma de los datos no necesariamente coincide con el total debido al redondeo.

3 / Cifras preliminares. Incluye proyecciones autorizadas por la CNE y

los movimientos registrados por el RNE.

Fuente: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA.

**A N E X O 14**

**INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION  
1980--1990**

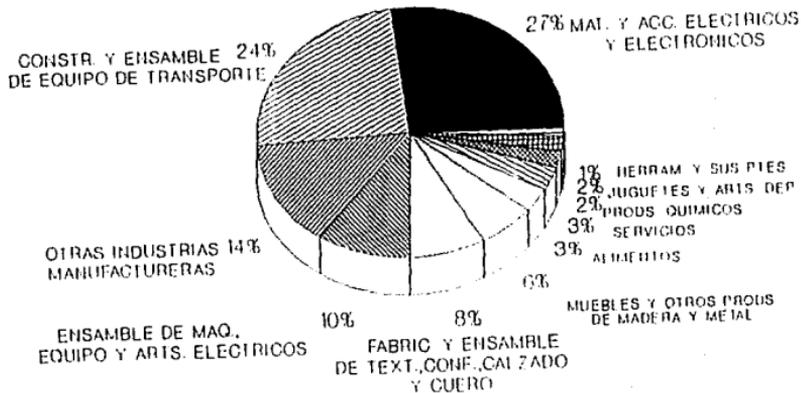
AÑOS	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS 1_/	PERSONAL OCUPADO 1_/	VALOR AGREGADO 2_/
1980	620	119,546	17,729
1981	605	130,973	23,957
1982	585	127,048	46,588
1983	600	150,867	99,521
1984	672	199,684	194,757
1985	760	211,968	325,250
1986	890	249,833	792,018
1987	1125	305,253	2,235,150
1988	1490	389,245	5,263,925
1989	1795	437,064	7,499,322
1990	1920	446,258	10,136,949

1\_/ Promedio del periodo.

2\_/ Millones de pesos.

FUENTE: INEGI, Avance de Información Económica, 1991.

## INDUSTRIA MAQUILADORA PARTICIPACION POR RAMAS EN EL VALOR AGREGADO



FUENTE: INEGI 1990

ANEXO 16

MEXICO: EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA  
1981 - 1990  
(En miles de dólares U.S.)

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982	VAR %	1983	VAR %	1984	VAR %	1985	VAR %	1986	VAR %
	TOTAL DE EXPORTACIONES	10 022 827	11 208 777	5.7	12 948 899	15.5	13 704 035	5.8	13 145 483	(4.1)	10 803 129
AGRICULTURA Y SILVICULTURA	954 542	789 209	(17.3)	735 845	(6.3)	1 007 717	40.8	950 884	(4.9)	1 450 410	51.2
ALGODON	86 361	64 519	(25.3)	49 003	(8.9)	105	(99.8)	22 137	(149.7)	65 705	(89.1)
CAFE CRUDO EN GRANO	244 428	230 734	(5.6)	250 876	5.1	284 130	10.8	354 613	19.0	586 849	65.4
ATOMATE	119 411	153 648	(28.3)	112 322	(27.0)	220 680	96.5	214 038	(3.0)	407 585	90.4
Jitomate	36 363	43 000	(12.1)	24 176	(43.8)	177 540	20.1	180 476	(9.8)	196 359	(22.4)
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	152 848	174 143	(-7)	147 870	(15.1)	177 540	20.1	180 476	(9.8)	196 359	(22.4)
MELON Y SANDIA	63 363	43 000	(12.1)	24 176	(43.8)	177 540	20.1	180 476	(9.8)	196 359	(22.4)
OTRAS FRUTAS FRESCAS	150 250	204 000	(-26.5)	219 243	(-19.2)	288 957	42.3	262 012	24.4	47 313	51.7
OTROS	76 899	119 163	54.5	101 243	(-18.3)	132 273	(30.0)	205 172	55.1	284 766	39.8
FRANJAS DE CAFE, CAJA Y PESCAS	63 825	107 501	68.4	178 347	56.6	112 306	(33.3)	186 913	65.4	274 182	41.7
CAJONADO VACUNO	128	606	373.4	2 292	294.7	1 29	(184.6)	333	160.2	144	(56.8)
CAMARON FRESCO REFRIGERADO	1 629	606	(-62.7)	474.1	2 615	9.2	4 560	74.4	8 922	95.7	
PESCARIOS Y MARISCOS FRESCOS	12 335	10 239	(17.0)	18 110	76.9	17 224	(4.9)	13 304	(24.1)	10 918	(19.3)
OTROS	7 414 361	8 205 961	10.7	8 451 922	3.0	7 785 467	(7.9)	7 131 238	(8.4)	3 040 166	(57.2)
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	1 169 589	8 022 833	585.8	8 888 845	2.1	7 355 241	(17.3)	8 814 807	(5.6)	2 780 780	(68.8)
PETROLEO CRUDO Y GAS NAT	424 384	478 023	(12.3)	300 060	(36.8)	228 855	(24.5)	0	(100.0)	0	0
PETROLEO CRUDO	64 464	88 644	37.5	118 227	31.1	57 066	(50.9)	74 792	(26.8)	90 689	26.7
GAS NATURAL	28 205	21 123	(-25.1)	90 274	34.9	27 894	(69.0)	4 613	(73.6)	68 584	276.4
2 EXTRACTOS METALICOS	38 298	95 921	148.4	25 853	(-29.0)	29 072	12.0	17 389	(40.2)	27 085	70.0
2.1 FERROS	29 205	21 123	(-25.1)	90 274	34.9	27 894	(69.0)	4 613	(73.6)	68 584	276.4
2.2 OTROS	9 093	74 798	726.3	16 579	(-77.2)	2 178	(-86.9)	12 776	(41.8)	19 501	(34.5)
3 EXTRACTOS DE OTROS METALES	181 323	94 471	(-47.9)	148 819	55.4	171 045	16.5	191 049	11.7	177 707	(7.0)
3.1 ALUMINIO	90 308	48 531	(-46.2)	74 681	53.8	78 849	5.4	101 021	28.4	85 156	(15.8)
AZUFRE	53 615	17 345	(-67.8)	18 097	10.0	27 818	56.3	23 260	(16.7)	20 734	(10.9)
ESPARTO/LUCOR	37 402	28 275	(-24.3)	53 422	85.8	64 438	21.5	66 769	3.6	61 817	(4.1)
OTROS	5	13	160.0	20	53.8	10	(50.0)	231	2 210.0	10	(98.8)
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	2 154 146	1 878 058	(-12.9)	3 583 592	162.4	4 768 351	33.0	4 814 768	1.1	5 811 412	20.0
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	802 123	598 274	(-25.3)	635 718	6.3	815 338	28.1	815 338	(0.0)	823 036	2.6
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	330 441	429 336	29.9	567 217	31.2	589 125	4.1	343 320	(41.1)	343 301	95.1
CAMARON CONGELADO	27 185	29 072	6.9	27 784	(-4.8)	37 351	36.9	64 970	73.9	115 748	78.2
CAJONADO	6 101	18 849	210.6	19 796	(-4.9)	30 867	54.2	5 084	(-83.5)	57 232	1 020.2
CAJONADO EN GRANO	49 409	57 367	15.9	47 796	(-16.5)	65 231	36.5	67 830	3.7	71 602	5.9
LEGUMBRES Y FRUTAS FRESCAS EN CONSERVA	37 852	33 874	(-10.5)	37 034	10.0	36 590	(1.2)	34 467	(5.8)	37 524	9.1
TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	152 475	30 653	(-79.9)	142 486	364.7	195 370	47.8	185 258	(5.4)	237 844	29.9
OTROS	133 651	91 475	(-31.6)	128 162	40.1	181 685	41.8	128 123	(26.5)	203 418	59.7
2 TEXTILES, ARTS DE YERRE Y ORO DE CUERO	20 742	13 449	(-33.8)	15 064	(10.5)	29 282	80.5	15 234	(47.4)	13 900	(16.6)
ARTS DE YERRE Y ORO DE CUERO	9 328	2 470	(-73.5)	13 833	44.4	24 555	78.2	22 772	(6.5)	45 391	97.6
OTROS	21 024	13 239	(-37.5)	11 032	(17.5)	17 927	63.2	12 236	(32.0)	14 859	21.4
CRISTAL	20 629	21 057	2.1	48 873	127.0	58 247	19.2	36 876	(37.3)	53 740	50.6
FIBRAS TEXTILES O SINTEATICAS	82 127	41 110	(-50.1)	47 260	2.9	58 493	24.4	39 912	(31.7)	60 075	50.4
INDUSTRIA DE LA MADERA	57 311	113 411	98.1	78 439	(-31.6)	95 984	20.7	70 717	(25.3)	98 338	39.8
MADERA LAMINADA Y MADERAS CHAPAS LAMINADAS	11 717	15 448	31.4	45 255	193.0	48 894	8.0	36 917	(24.5)	53 740	45.6
MUEBLES Y ARTES DE MADERA	31 437	25 812	(-18.2)	28 570	3.5	35 511	33.7	22 965	(35.3)	37 413	63.7
OTROS	10 957	8 335	(-23.9)	8 004	(-4.0)	11 579	44.7	10 835	(6.4)	12 091	11.6
4 PAPEL, IMPRENTA E INK EDITORIAL	25 587	31 344	17.5	48 195	47.4	20 739	(53.1)	63 882	(9.7)	112 958	78.0
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUARIOS	4 967	3 460	(-30.3)	4 181	(23.8)	5 513	32.5	7 354	33.4	12 473	69.6
OTROS	21 120	27 884	32.6	42 014	62.4	65 226	55.2	56 528	(13.3)	100 485	77.8
5 DERIVADOS DEL PETROLEO	351 387	157 504	(-55.2)	548 715	248.4	1 666 069	41.1	1 533 566	(-8.3)	1 564 243	1.7
COMBUSTIBLES (FUEL-OIL)	204 833	116 251	(-43.3)	163 062	41.1	535 556	16.0	617 337	55.5	51 016	(17.1)
GAS BUTANO Y PROPANO	106 183	23 858	(-77.6)	44 283	71.7	39 704	(10.8)	17 127	(56.3)	148 012	(64.8)
GASOLEO (GAS OIL)	34 738	21 477	(-37.0)	134 657	5 471.2	87 401	(49.9)	174 172	198.1	150 550	(76.8)
OTROS	5 513	13 028	136.3	205 703	1 476.8	805 433	291.5	1 468 061	(119.5)	1 508 550	(17.4)
6 PETROQUIMICA	54 880	70 406	28.1	56 028	(-17.2)	44 889	(20.2)	18 118	(59.5)	4 323	(77.2)
AMONACO	59 948	70 406	18.8	56 028	(-17.2)	44 889	(20.2)	18 118	(59.5)	4 323	(77.2)
CLORURO DE POLIVINILO	19	2 919	1 483.7	12 022	313.6	25 797	133.7	27 851	8.0	2 784	(23.8)
OTROS	1	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0	1	0.0

ANEXO 16 (CONT.)

	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989		
	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989		
	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989		
SECTOR MINERAL											
7 QUIMICA	178 998	152 781	(13.5)	218 259	61.2	311 893	29.8	298 483	(7.5)	336 216	1 062.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 310	263	(79.2)	8 085	2 133.9	8 087	(22.7)	182	(97.8)	2 250	40.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	102 288	54 198	(46.8)	47 818	(11.7)	58 875	18.8	58 702	3.2	58 892	0.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 834	7 455	40.6	10 264	30.4	16 571	60.3	25 297	29.8	18 500	48.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 748	8 164	124.5	23 286	277.3	33 468	42.8	32 244	(3.7)	48 114	49.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	8 434	6 876	(18.5)	8 243	4.1	12 878	48.0	12 863	(0.8)	12 520	(2.7)
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	4 944	906	(21.1)	5 223	7.0	15 677	183.0	11 470	(79.7)	16 132	140.6
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	92 113	75 078	(19.5)	142 171	153.3	166 486	17.1	147 852	(11.2)	183 441	24.3
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	11 530	14 286	21.6	21 021	15.4	49 250	58.8	31 275	(37.7)	45 108	104.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 231	1 429	14.5	12 518	108.4	29 819	100.4	4 438	(93.1)	14 932	234.0
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 222	6 837	(30.7)	11 267	20.1	23 278	27.4	23 278	0.0	49 078	109.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 017	3 143	21.1	4 025	28.1	5 454	35.5	3 118	(42.8)	4 325	29.5
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	14 288	10 148	(18.8)	13 266	27.9	28 066	45.5	21 130	(18.8)	33 108	174.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 399	8 580	10.0	8 897	34.4	8 995	41.5	4 918	(15.1)	4 920	2.3
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 921	3 168	8.1	2 350	(25.4)	3 495	11.2	8 678	151.1	11 229	30.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 403	8 452	14.2	36 998	398.8	4 905	6.5	4 918	(0.1)	16 953	29.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	21 840	20 200	(8.7)	11 580	(19.0)	22 861	33.4	21 716	(5.1)	24 183	11.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	11 984	15 863	111.8	27 587	47.4	25 021	(17.4)	131 187	37.1	149 322	13.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	3 317	8 367	249.4	23 813	279.8	101 662	27.1	118 486	(14.1)	257 844	54.9
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	15 262	13 223	(13.2)	45 211	440.2	47 180	4.2	18 163	(81.4)	52 861	100.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	25 998	23 967	(15.4)	80 038	27.3	120 440	25.8	78 788	(19.8)	148 849	68.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	23 014	20 742	(9.0)	84 538	212.2	125 815	41.0	102 142	(14.2)	141 271	188.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	12 515	10 294	(4.1)	31 817	210.5	29 118	(11.7)	23 075	(17.8)	38 574	116.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	0	0	0.0	218 950	0.0	2 882.4	22.2	272 107	(17.4)	219 381	122.9
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	0	0	0.0	218 950	0.0	2 882.4	22.2	272 107	(17.4)	219 381	122.9
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	787	5 418	610.3	4 308	(21.2)	2 221	(49.2)	3 795	68.7	3 310	(14.2)
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	342	2 818	729.2	11 831	320.3	7 295	(37.5)	3 597	(51.4)	14 214	295.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	8 307	3 997	(19.8)	40 441	1 744.4	51 583	27.6	35 143	(13.1)	35 581	1.7
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	11 203	24 544	41.8	33 272	25.8	35 820	7.7	30 044	(19.1)	31 422	40.0
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	14 821	187 781	8.1	1 883 258	81.3	1 207 114	11.4	1 788 826	41.8	2 716 261	59.0
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	8 064	10 989	35.8	18 027	65.3	4 484	(48.4)	7 878	(17.1)	4 808	(60.5)
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 088	10 304	30.1	14 422	68.2	8 348	(18.9)	7 782	(18.8)	4 142	(40.2)
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	4 262	198	(98.5)	14 428	13.7	6 492	(54.2)	34 670	74.4	24 801	40.4
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 79	37	98.0	14 341	1899.5	313	80.6	49	(95.0)	1 820	195.2
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	533	138	(76.2)	132	(23.2)	432	19.4	513	27.6	407	(29.7)
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	650	11	(0.0)	11 000	13	1 094	18.7	867	(11.6)	1 078	23.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 98 147	387 020	30.7	1 05 120	82.2	780 810	10.8	1 318 237	71.4	1 876 344	42.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 241	3 870	72.3	2 075	(45.1)	20 158	84.1	51 003	35.2	474 707	89.4
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	44 747	184 943	338.9	403 534	17.3	383 807	(5.1)	642 897	149.1	1 019 419	78.4
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 36 512	80 115	(28.4)	140 898	42.2	222 483	57.8	105 320	(17.8)	260 819	141.6
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	110 842	89 217	(11.9)	158 525	15.2	153 022	(12.1)	118 992	(73.3)	166 279	89.4
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	161 107	138 811	(22.4)	192 730	31.8	272 725	21.8	210 298	(89.8)	350 553	28.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 434	1 498	0.3	2 118	315.2	3 308	153.4	2 128	(31.3)	51 271	124.7
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 804	1 307	(69.7)	8 054	64.2	4 924	(13.1)	1 813	(91.2)	4 926	152.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 604	2 143	148.2	275	(94.2)	4 878	123.4	1 178	(61.8)	11 908	228.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	12 398	8 218	(52.7)	7 773	(15.1)	10 144	14.8	18 824	18.9	19 102	30.5
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	28 195	17 628	(39.0)	26 794	17.7	42 811	5.5	80 851	63.3	79 132	30.5
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	121 831	126 574	114.9	121 513	12.0	148 720	23.8	98 217	(34.4)	203 770	111.1
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	5 531	1 720	(68.8)	5 108	(12.7)	17 472	24.8	32 544	(68.8)	115 482	117.7
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	11 814	55 995	27.1	138 825	44.8	51 819	18.2	29 558	(48.8)	33 475	34.5
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 815	21 054	18.5	44 220	113.9	18 812	(16.4)	16 410	(43.2)	21 274	11.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 517	2 925	2.3	2 194	(15.1)	11 202	21.8	19 260	149.2	21 887	11.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 488	8 558	43.0	29 794	17.7	20 401	24.5	17 100	(41.8)	30 078	110.0
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	7 499	8 249	20.7	31 141	244.1	37 962	21.9	16 260	(49.2)	21 887	11.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	25 817	14 781	(42.4)	36 380	140.3	14 023	(44.4)	53 155	141.1	18 853	251.5
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 918	3 287	20.3	18 420	44.4	4 824	(14.2)	13 446	62.2	37 478	119.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	900	1 755	61.1	1 838	4.7	8 239	348.5	15 588	87.2	11 818	27.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	1 027	1 632	(14.4)	18 801	91.2	2 365	(8.1)	1 108	(50.2)	3 843	213.8
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	27 221	18 733	(31.8)	743	(89.6)	45 995	6 058.8	4 285	(11.1)	44 618	141.7
ADONQUE QUIMICO Y PREPARADO	2 999	110 885	3 807.2	8 322	84.0	12 237	83.6	20 991	(79.8)	1 361	(64.7)

1. Cuando en la columna de variación aparece "DIF." significa que no hubo.

2. Que en alguno de los años no se registraron exportaciones.

3. Fuente: Dirección de Investigación Económica de Banco de México.

## ANEXO 16 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TCMA %
TOTAL DE EXPORTACIONES	13,325,829	25.7	13,826,327	2.3	15,868,317	16.9	18,181,086	14.6	18.2
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,085,360	(25.2)	1,060,806	(2.3)	1,248,313	17.5	1,557,081	24.9	5.8
ALGODON	51,845	(11.9)	74,872	37.7	89,862	20.7	75,108	(74.8)	(1.8)
CAFE CRUDO EN GRANO	364,045	(38.0)	232,841	(36.0)	427,928	83.7	277,733	(35.1)	1.4
OTROS	205,040	(50.9)	243,048	21.5	198,843	(18.2)	426,352	115.4	6.2
JUQUITE	235,168	19.7	262,573	12.1	195,507	(27.8)	426,352	123.8	9.2
LEGUMBRES Y HORTIZAS FRESCAS	88,255	38.2	72,833	(17.8)	125,155	71.9	90,353	(27.8)	4.0
MELON Y SANDIA	48,696	17.4	83,965	28.7	65,520	2.4	170,620	84.1	25.5
OTRAS FRUTAS FRESCAS	80,171	2.9	107,628	34.4	138,768	28.9	138,644	(0.1)	0.0
W GANADERIA APIC, CAZA Y PESCA	218,974	(23.1)	239,363	9.6	234,702	(8.2)	402,383	58.0	20.2
GANADO VACUNO	192,275	(27.4)	203,004	5.6	211,527	4.2	248,858	64.8	20.8
OTROS	568	155.6	68	(81.3)	234	239.1	726	210.3	21.3
CAMARON FRESCO REFRIGERADO	19,087	113.9	23,305	22.1	25,960	11.5	27,016	(15.0)	49.2
PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS	7,244	(33.7)	12,985	79.3	16,961	30.6	30,703	81.0	10.0
OTROS	4,118,220	35.1	3,388,859	(17.7)	4,550,429	34.4	5,477,057	20.2	(3.8)
INDUSTRIAS I EXTRACTAS	3,843,197	38.2	3,067,373	(20.2)	4,227,913	37.8	5,058,693	19.7	13.0
1 PETROLIO CRUDO O GAS NAT	0	0	0	0	0	0	0	0	(100.0)
PETROLIO CRUDO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GAS NATURAL	81,791	(9.8)	111,291	38.1	67,889	(21.7)	210,919	140.5	14.1
2 EXTR. DE MIN. METALICOS	42,309	(38.2)	71,276	66.5	40,584	(43.1)	158,203	289.9	17.1
CORBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS	35,482	78.9	40,015	1.3	47,105	17.7	52,716	11.9	8.4
OTROS	18,1210	7.8	208,826	8.1	237,399	14.9	208,102	(13.2)	1.4
3 EXTR. DE OTROS MINERALES	101,611	6.2	127,188	21.0	140,755	10.2	132,239	(6.1)	4.3
AZUFRE	22,339	7.7	27,456	22.8	33,665	22.6	22,772	(32.4)	0.1
ESFATULOR	87,460	9.9	56,982	(18.0)	67,878	10.5	51,091	(18.9)	3.5
OTROS	2,022	20,120.0	3,569	76.5	2,068	(42.1)	343	(83.4)	60.0
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTAS	7,832,106	34.6	8,772,418	12.0	9,739,993	11.0	11,082,192	13.6	20.0
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1,552,205	40.0	1,063,033	(68.0)	1,086,831	0.4	940,487	(13.3)	5.1
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	426,471	24.2	384,712	(14.5)	337,415	(8.8)	192,513	(42.1)	(5.8)
CERVEZA	213,376	84.3	189,842	(10.7)	146,923	(18.8)	146,113	(0.6)	20.5
JUGO DE NARANJA	35,208	109.3	87,552	91.9	54,084	(19.9)	82,323	52.2	33.5
LEGUMBRES/FRUTAS PHEP Y/O EN CONSERVA	81,203	27.5	120,745	32.2	146,527	21.7	148,782	1.3	13.3
TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	41,898	11.4	50,044	19.4	58,578	16.2	65,024	11.9	8.2
OTROS	343,951	44.7	289,139	(15.0)	348,312	16.4	305,652	(12.2)	8.0
2 TEXTILES, ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO	319,520	55.5	282,544	(11.6)	355,300	22.8	358,917	1.0	11.6
ARTS. DE TELAS/TEJES ALGODON Y FIB. VEJ	32,430	182.9	74,874	42.8	75,505	0.8	63,991	(15.2)	13.8
ARTS. DE TELAS/TEJES SEDA/FIB. ART. OLANA	49,994	10.1	39,005	(22.0)	45,768	16.1	52,562	18.0	21.9
ALZATI	28,123	158.6	41,831	9.2	59,920	(44.8)	53,258	(23.7)	10.9
FIBRAS Y ART. DE SINTETICAS	87,523	21.4	78,607	(10.1)	84,728	5.8	88,337	(18.9)	14.2
OTROS	131,707	33.3	173,522	31.7	191,278	10.2	181,769	(5.4)	7.6
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	65,583	22.0	78,044	19.0	105,516	35.2	100,229	(4.6)	12.3
MADERA LABRADA EN HOJAS CHAPAS LAMINAS	13,938	15.8	23,257	137.6	24,418	(11.4)	47,644	(22.3)	4.7
MUEBLES Y ARTES. DE MADERA	52,126	57.8	62,541	19.8	61,318	(1.8)	53,901	(43.1)	2.7
OTROS	155,778	37.9	243,203	56.0	263,218	(8.6)	150,946	(27.0)	22.0
4 PAPEL, IMPRENTA E IND. EDITORIAL	6,957	(44.2)	7,736	11.2	8,807	13.8	10,287	16.8	8.4
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUARIOS	148,821	8.1	235,287	58.1	184,411	(17.4)	158,292	(22.7)	24.0
OTROS	346,091	(22.9)	374,660	7.4	322,513	(13.8)	593,841	87.1	8.1
5 DERIVADOS DEL PETROLIO	68,826	(28.8)	57,219	(16.7)	58,398	1.7	28,890	(31.0)	(18.9)
COMBUSTIBLES (OIL - OIL)	56,385	10.4	96,935	71.9	82,820	(14.8)	200,298	142.4	7.3
GAS BULANO Y PROPANO	51,890	(65.1)	28,810	(45.3)	65,408	144.0	167,022	155.4	18.1
GASOLIO (GAS OIL)	169,000	17.3	190,566	12.8	186,053	(28.1)	193,421	68.6	48.3
OTROS	29,497	13.1	91,306	208.9	47,082	(48.3)	85,002	48.6	2.8
6 PETROQUIMICA	8,520	84.5	31,871	287.4	23,949	(24.9)	45,021	88.0	(1.8)
AMONIACO	19,946	(8.8)	48,449	148.9	18,956	(65.8)	54,249	(284.8)	92.4
CLORURO DE POLIVINIL	1,531	111.2	9,488	519.7	4,157	(56.7)	9,722	131.9	11.1
OTROS									

ANEXO 16 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987 VAR %	1988 VAR %	1988 TOT	1988 VAR %	1990 VAR %	TOMA %
1 QUIMICA	402 671	38 2	402 331	714 023	18 2	808 843
ACIDOS QUIMICOS Y PREPARADOS	4 811	189 8	2 814	14 238	271 4	86 242
ACIDO FLUORHIDRICO	79 083	27 6	80 570	115 28	81 081	27 8
ACIDO SULFURICO	21 432	13 9	24 578	61 2	20 373	3 3
ODORES Y BANCOS PREPARADOS	101 828	11 2	107 128	3 4	120 818	22 2
MATERIAS PLASTICAS RESINAS SINTETICAS	15 438	27 1	31 218	102 8	32 444	3 9
QUIMICOS DE ZINC	15 215	118 0	21 096	40 5	22 627	8 2
PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	215 113	17 3	340 837	54 4	402 378	17 8
OTROS	99 247	31 7	182 788	61 3	192 231	10 3
8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	31 867	11 0	53 254	87 0	57 440	7 8
LANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO	43 197	38 8	89 810	107 4	94 376	10 7
MANEJ. MAT. PLASTICAS Y RESINAS SINT.	14 163	23 7	22 295	37 4	24 842	13 0
OTROS	363 787	18 3	481 333	22 2	477 174	10 8
9 FABRIC. DE OTROS PROD. MIN. METALICOS	28 428	38 0	31 780	11 8	30 878	22 8
APARATOS DE USO SANITARIO	7 754	67 4	32 878	298 9	1 361	68 1
ARTES ACIOS DE BAÑO LOZA Y PORCELANA	126 946	14 1	134 189	4 7	114 235	114 5
CEMENTOS HERRAJES	29 181	27 6	34 274	38 1	48 316	42 0
LADRILLOS TABLONES LOZAS Y TEJAS	172 864	18 8	200 831	18 2	212 246	3 8
VORNO DE CRISTAL Y SUS MANEJ.	31 343	28 8	48 821	53 8	58 960	18 9
OTROS	347 784	28 8	390 318	12 2	535 237	42 8
10 SIDERURGIA	175 043	18 8	155 241	11 3	213 210	38 8
HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES	82 022	32 8	78 153	38 0	84 484	12 4
HIERRO ACIDO MANSO EN DIFORMAS	18 208	3 6	42 863	227 5	64 887	50 9
TUBOS Y CAMERAS DE HIERRO ACIDO	475 583	38 0	354 077	18 5	784 385	38 7
OTROS	262 195	13 2	181 535	125 7	233 411	28 4
11 MANEJO DE LAURADA	36 837	34 3	137 315	271 9	184 520	18 8
PLATA EN BARRAS	30 870	11 8	50 214	63 7	84 296	24 0
COBRE EN BARRAS	43 223	21 1	71 845	58 4	112 253	43 7
TUBOS Y CAMERAS DE COBRE METAL COMUN	80 542	81 4	113 298	40 7	172 819	50 9
ZINC EN BARRAS	2 895 488	43 4	4 818 853	7 8	4 782 727	14 9
OTROS	8 878	81 6	11 028	30 2	17 317	5 8
12 PROD. METALES Y DE COBRE	8 444	81 8	9 348	80 1	12 813	52 8
PARA AGUERA TUBO Y CAMERAS	79	20 8	2 840	1 071	4 382	27 2
MAGNETOS APARATOS AGRO Y AVIACION	3 895	28 2	18 485	312 1	4 481	17 2
OTROS	1 988	2 3	4 081	108 2	832	17 1
13 FABR. FERRAMENTARIAS	1 963	34 2	3 865	120 1	5 084	27 8
CAJONES Y VORNOES FERRAS Y HERRAS	41 064	36 8	403 819	3 7	1 806	278 1
OTROS	2 872 024	50 2	2 814 348	0 3	3 281 700	14 8
14 MAQUINARIA TRANSISTORES Y CONSUMIC	1 208 178	16 7	1 253 211	0 10	1 480 960	18 4
AUTOMOVILES TRAMPAS PERSONAS	1 085 307	8 6	1 070 863	1 3	1 120 193	2 4
MOTORES Y TRACTORES	388 428	32 5	372 352	19 3	331 110	10 8
PESCAJES Y MAQUINARIAS	261 810	22 7	179 800	127 0	415 487	146 3
PIES SUETAS PAUTOMOVILES	481 475	25 9	511 288	4 7	840 528	18 2
MAD. Y EQUIPOS ESPES. PINDOS DIV.	12 040	1 8	12 961	110 0	12 360	84 4
BAJOS PARA COCHINTE Y CHARRACILLAS	3 984	11 8	21 938	42 8	257 214	3 8
MAD. PROCEDESOR DE INFORMACION	115 648	27 1	22 833	88 0	140	14 0
MAD. Y APOTOS DE ELEV. CARGAS ESCALERA	3 984	11 8	21 938	42 8	257 214	3 8
MOTORES Y MAQUINAS MOTRICES	115 648	27 1	22 833	88 0	140	14 0
PIES O PIEZAS SUETAS Y MAQUINARIA	86 154	27 2	187 188	68 3	238 238	43 5
OTROS	1 243 851	14 1	305 057	28 7	318 372	27 1
EQUIPO PROF. Y CIENTIFICO	22 438	179 3	18 848	125 7	18 828	18 2
MOTORES Y APOTOS ELECTRICOS ELECTRONICOS	353 122	11 8	448 363	32 7	546 157	18 8
CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	118 478	24 6	182 350	28 8	178 833	22 0
CINTAS MAGNET. RECORDES CINEMATOGRAFICOS	18 418	147 8	50 427	202 8	89 180	37 2
OTROS APARATOS Y RESTRUM. ELECTRICOS	53 031	52 8	58 337	8 9	128 648	108 8
PIEZAS PUNTUACIONES ELECTRICAS	128 108	12 8	147 290	9 0	148 338	8 5
OTROS	43 840	104 8	93 384	113 0	98 837	128 1
APOTOS FOTOGRAF. CINEMA OPTICA Y RELOJ	38 803	11 8	88 588	127 7	88 428	88 4
APARATOS FOTOG. Y CINEMATICOS	5 027	38 1	1 988	11 0	6 813	32 7
OTROS	44 888	8 8	81 897	31 7	72 374	18 8
13 OTROS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	71 188	0 8	168 881	131 1	82 180	144 1
OTROS SERVICIOS Y PROD. NO CLASIFICADOS						

FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA DE BANCO DE MEXICO.

ANEXO 17

MEXICO: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

1981 - 1990

(Miles de dólares) 1/

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982	VAR. %	1983	VAR. %	1984	VAR. %	1985	VAR. %	1986	VAR. %	
TOTAL DE IMPORTACIONES	15,587,784	6,969,295	(42.5)	3,519,976	(38.3)	7,314,996	32.5	8,917,246	21.8	7,351,887	82.6	
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,786,382	894,385	(50.4)	1,478,888	(11.7)	1,303,584	(11.7)	489,478	(11.9)	538,386	60.6	
MAIZ	450,800	37,850	(91.6)	623,528	146.7	370,240	(41.0)	208,100	(43.8)	135,513	65.1	
FRIJOL	331,451	83,836	(74.7)	899	(98.9)	8,953	898.5	17,748	78.2	56,878	321.0	
SORGO	229,355	158,492	(51.9)	433,538	173.5	308,521	(29.3)	227,270	(25.9)	35,096	74.2	
SEMILLA DE SOYA	227,780	84,930	(62.7)	205,884	14.2	324,075	57.4	214,479	(33.8)	158,520	74.4	
OTROS	458,148	219,427	(52.4)	293,040	136.4	401,292	136.4	221,880	(24.2)	132,279	59.8	
II GANADERIA APC, CABA Y PIELSA	153,528	127,385	(17.0)	68,379	(47.9)	156,534	135.8	260,966	66.7	130,734	50.4	
GANADO VACUNO	25,658	27,447	7.0	3,403	(87.6)	29,271	780.2	107,084	265.6	59,999	56.0	
PIEL ES Y CUEROS SCURTIR	80,851	68,578	(17.5)	48,891	(26.9)	103,813	113.4	116,459	12.0	32,424	45.8	
OTROS	47,220	33,367	(29.3)	14,285	(57.2)	23,259	62.5	37,523	60.7	18,261	48.8	
III INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	138,532	113,049	(17.9)	64,941	(42.6)	84,727	33.5	117,007	34.9	107,582	91.9	
I PETROLEO CRUDO Y GAS NAT	8,045	3,815	(55.1)	2,184	(40.1)	2,294	6.0	3,413	48.8	9,291	272.2	
PEFIOLEO CRUDO	1	1	0.0	0	(100.0)	1	ERR	2	100.0	1	50.0	
GAS NATURAL	8,044	3,814	(55.1)	2,184	(40.1)	2,293	6.0	3,411	48.8	9,290	272.4	
2 EXTR. DE MIN. METAlicos	21,816	8,181	(62.8)	10,282	25.8	17,824	74.3	16,074	(10.2)	15,389	97.0	
MINERAL IND. FERROSOS	11,295	4,507	(60.1)	3,044	(32.5)	6,233	104.8	4,243	(31.8)	1,986	46.8	
MINERAL DE ESTAÑO	5,189	3,215	(38.0)	6,944	118.0	11,028	58.8	10,937	(0.8)	10,503	96.0	
MINERAL DE HIERRO	5,249	1,966	(62.7)	33	(50.0)	10	(81.1)	3	(70.0)	6	96.333.3	
OTROS	243	356	48.5	242	(32.0)	655	170.7	831	26.0	228	25.4	
3 EXTR. DE OTROS MINERALES	49,001	59,889	(13.5)	37,838	(34.9)	53,028	40.9	63,185	19.2	2,884	100.1	
AMARILLO	8,174	8,831	(25.5)	5,813	(17.8)	8,064	43.7	7,438	(7.8)	2,877	38.7	
ARENAS SILICEAS ARC., CADUM	20,830	18,302	(12.1)	12,003	(34.4)	17,565	46.3	21,138	20.2	19,329	91.4	
PIEDRAS MIN. Y DIAMANTES IND	14,768	8,604	(41.5)	7,538	(21.3)	10,246	35.9	13,564	32.4	10,513	77.5	
SULFATO DE BARIO	7,858	4,313	(44.7)	3,781	(33.8)	11	(99.8)	6	(145.5)	18	264.7	
OTROS	(8,571)	20,830	24.5	6,724	(67.4)	17,142	154.9	21,039	22.7	30,507	143.0	
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	40,531	41,559	2.5	14,855	(64.3)	13,481	(9.2)	24,325	154.7	19,450	58.6	
COMBUSTIBLES SOLIDOS	40,429	41,259	2.8	14,759	(43.7)	13,387	(8.3)	24,199	155.4	19,554	59.8	
OTROS	102	309	(23.1)	100	(67.0)	94	(6.0)	146	55.3	114	78.1	
IV INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	13,215,544	7,893,788	(40.7)	3,904,821	(50.5)	5,762,031	47.6	7,835,727	32.5	6,587,546	85.4	
A ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	551,434	356,469	(35.4)	307,432	(13.8)	339,341	10.4	348,841	2.8	381,934	106.5	
ALIMENTOS PREP. PANMALES	81,832	26,051	(67.9)	28,855	3.1	12,452	(53.6)	21,933	75.9	28,888	131.8	
AZUCAR	211,321	8,850	(95.8)	11,599	68.5	24,957	115.2	0	(100.0)	8	ERR	
CARNE S FILCASA Y FRIJOLERAS	48,757	33,862	(30.5)	18,891	(44.1)	44,133	184.4	77,330	152.7	48,967	63.3	
LECHE EN POLVO	46,872	22,996	(50.9)	2,559	(98.9)	3,539	38.4	4,897	38.4	2,328	45.7	
LECHE EN POLVO	15,443	29,188	89.0	81,844	216.0	20,581	(77.8)	13,821	(32.8)	56,338	422.1	
OTROS ACEITES, GRASAS ANM Y VEG	13,472	15,711	18.6	51,181	228.8	29,862	(42.9)	58,310	96.6	93,840	164.4	
PIEL S COMESTIBLES DE CERDO	22,576	20,845	(7.7)	10,361	(49.8)	17,531	66.8	23,462	33.8	18,352	62.8	
SEBOS DE ESP. BOV. OMA Y CAPRINA	38,158	39,356	3.2	35,844	(8.8)	58,444	62.8	45,108	(22.8)	32,734	72.7	
OTROS	93,000	181,570	73.7	89,156	(52.8)	128,962	112.9	104,018	(18.8)	97,613	93.8	
2 TEXTILES ARTS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	232,482	142,042	(39.9)	34,751	(75.5)	78,862	126.8	116,536	48.0	94,806	80.7	
CAIZADO	3,296	353	(89.2)	70	(97.8)	87	38.8	526	442.3	202	38.4	
PIEL ES Y CUEROS PREP Y MANUF	10,322	3,746	(64.0)	9	(99.1)	55.4	8,583	48.7	8,808	2.6	6,556	74.4
PRENDAS DE VESTIR DE FAS 1/	81,962	46,958	(42.7)	6,244	(68.7)	12,708	103.5	28,567	109.2	23,411	89.1	
PRENDAS DE VESTIR DE FIB. VEGETALES	5,478	8,401	53.1	1,702	(72.4)	8,930	424.7	9,375	5.0	6,879	71.2	
ROPA DE CASA - HABITACION	13,594	7,520	(44.7)	189	(97.4)	1,221	516.6	2,748	124.8	2,589	94.8	
TELAS DE TODAS CLASES	15,220	8,717	(42.1)	1,568	(82.0)	2,021	28.8	3,671	81.6	1,743	47.5	
HILOS Y TERCADOS DE FAS	38,883	27,967	(28.1)	6,839	(75.5)	18,714	172.8	27,036	44.5	21,708	80.3	
OTROS	63,805	40,210	(36.8)	12,355	(68.2)	26,530	114.7	37,847	42.7	31,168	82.3	
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	65,204	39,489	(39.4)	26,905	(47.1)	33,074	87.8	55,310	58.3	45,248	81.5	
ARTIF. DE MADERA FINA U ORDINARIA	10,202	5,826	(43.1)	1,915	(61.7)	2,091	9.2	4,647	122.2	152.8		
MADRAS EN CORTES ESPECIALES	40,820	27,108	(33.3)	18,608	(52.7)	24,827	82.3	37,480	52.2	26,329	78.8	
OTROS	14,382	6,458	(55.1)	6,182	(4.3)	8,358	35.2	13,283	60.2	8,818	65.9	

ANEXO 17 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982	VAR %	1983	VAR %	1984	VAR %	1985	VAR %	1986	VAR %	
4 PAPEL, IMPRESION E EDITORIAL	432.757	309.240	(28.7)	239.438	(27.8)	166.835	(30.8)	107.508	(41.4)	332.238	98.7	
LIBROS IMPRESOS	29.494	22.181	(24.8)	5.209	(77.6)	10.835	101.5	20.875	86.1	31.808	151.6	
PAPEL BLANCO P/IMPRESION	52.441	27.649	(47.3)	9.714	(84.9)	640	(93.4)	3.176	388.4	1.907	411.0	
PAPEL Y CARTON FIN PARADO	147.073	100.461	(31.7)	52.356	(47.9)	55.238	5.5	18.113	(28.4)	44.064	37.4	
PASTA DE CELULOSA P/FAB PAPEL	124.691	114.460	(8.2)	438.262	201.8	112.257	24.8	163.912	(3.7)	174.900	105.4	
OTROS	41.068	44.500	(45.1)	23.997	(23.8)	65.318	92.1	70.739	8.3	80.560	133.8	
5 QUIMICOS DEL PETROLEO	318.293	312.809	(1.7)	155.587	(58.3)	378.730	142.1	593.448	57.5	394.617	(33.4)	
ACETOS Y GRASAS LUBRICANTES	80.557	96.012	21.6	64.156	(24.5)	48.686	(22.6)	35.518	(29.4)	48.884	37.8	
COMBUSTIBLES (FUEL-OIL)	8.038	0		0		0		0		0		
COQUE DE PETROLEO	27.371	17.566	(35.8)	6.827	(81.1)	8.477	(5.1)	9.805	52.8	14.504	146.8	
GAS BUTANO Y PROPANO	142.620	109.241	(23.4)	41.299	(66.7)	220.530	434.0	318.815	44.6	111.274	(37.3)	
GASOLINA	9.088	59.773	557.7	14.236	(76.7)	43.884	50.3	64.432	49.0	56.382	90.3	
OTROS	58.843	80.184	36.7	29.070	(52.0)	116.717	317.841	23.7	525.632	20.1	394.859	75.1
6 PETROQUIMICA	408.290	464.577	(35.8)	305.503	(16.7)	317.841	(16.7)	317.841	(16.7)	317.841	(16.7)	
BENCENO Y ESTIRENO	59.195	40.147	(32.2)	32.277	(17.1)	44.182	29.7	48.537	12.5	32.951	(31.8)	
BUTADIENO	31.333	33.671	8.2	15.827	(52.0)	28.787	68.8	40.209	49.8	20.738	(51.8)	
CLORURO DE VINILO	138.756	100.117	(27.8)	83.441	(10.7)	66.079	(26.1)	90.414	36.9	74.456	(17.7)	
OXIDO DE PROPILENO	31.156	23.573	(24.3)	24.084	2.2	26.287	9.8	31.469	19.3	24.125	(23.2)	
POLIETILENO	81.283	57.025	(29.8)	53.574	(6.1)	64.251	19.9	72.880	15.0	71.543	(96.8)	
POLIPROPILENO	67.442	43.795	(35.1)	28.358	(57.2)	28.445	(5.3)	57.821	115.4	46.151	(78.8)	
STIRENO	123.768	54.805	(55.7)	43.507	(60.0)	99.218	128.0	144.215	45.4	83.781	(56.1)	
OTROS	107.127	749.874	300.4	536.735	208.4	709.333	32.2	828.435	16.9	684.630	(83.8)	
7 QUIMICA	109.199	30.968	(72.0)	20.683	(14.7)	38.093	21.6	42.532	17.8	38.994	(81.7)	
ALCOHOL Y AMMONIACOS ORGANICOS	38.851	26.787	(27.2)	23.249	(17.8)	43.462	86.0	51.106	17.6	36.448	(71.2)	
MEZCLAS Y PREP. PAISO INDUSTRIAL	174.781	139.166	(20.4)	101.631	(27.0)	121.813	18.9	139.162	14.3	123.160	(88.5)	
MEZCLAS Y PREP. P/FABRICADOS FARM	38.132	27.943	(27.0)	30.078	7.6	39.122	30.0	48.196	23.2	47.428	(7.7)	
PLACAS Y PREP. P/FABRICADOS P/ALUMINIO	48.820	19.265	(60.5)	10.259	(16.6)	19.824	93.2	15.409	(27.2)	19.016	122.4	
RESINAS NATURALES O SINTETICAS	44.278	14.047	(68.4)	803	(163.0)	1.043	15.5	909	(12.8)	44.545	110.4	
SALIS Y OXIDOS DE ALUMINIO	89.458	59.844	(33.3)	49.564	(20.2)	70.789	42.8	84.753	22.2	76.940	(84.7)	
SALIS Y OXIDOS DE SODIO	36.240	30.673	(15.2)	32.047	4.3	32.274	0.1	32.274	0.1	21.487	(85.4)	
SOSA CAUSTICA	29.131	18.578	(36.2)	12.214	(14.2)	17.066	39.2	20.718	21.4	16.817	(81.9)	
OTROS	37.829	20.864	(45.1)	195.323	(130.9)	245.650	25.8	284.906	16.0	218.063	(96.9)	
8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	398.225	827.593	108.9	87.172	(48.8)	120.332	49.5	202.491	55.4	210.882	104.1	
ALFILT. DE PASTA DE ALFILT. SINT.	70.531	51.463	(27.0)	31.238	(139.3)	44.720	43.2	81.411	82.0	102.170	125.5	
LAMINAS Y CAMEIAS	140.335	39.936	(72.0)	17.865	(12.1)	32.189	48.1	46.318	44.0	42.337	(81.8)	
MANUFACT. DE CAUCHO EN PRENDAS VEST	58.873	38.994	(33.5)	21.738	(44.2)	41.226	57.7	54.835	32.7	52.732	(4.1)	
OTROS	56.054	33.827	(39.7)	26.211	(22.5)	41.226	57.7	54.835	32.7	52.732	(4.1)	
9 FABRIC. DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	118.891	70.370	(40.7)	32.319	(61.1)	56.025	74.5	66.799	36.2	62.711	(81.7)	
BALDOSAS Y MATERIAL. DE CERAMICA	17.376	13.163	(24.3)	6.454	(14.2)	9.594	44.1	12.224	27.4	7.960	(55.1)	
CEMENTOS ALUMINOSOS	18.860	4.730	(74.9)	3.706	(21.8)	8.925	140.8	12.327	38.1	10.930	(82.7)	
LOZAS Y LABORIOS REFRACTARIOS	34.505	17.419	(49.5)	7.050	(59.3)	11.420	(68.8)	16.722	87.1	12.784	(82.8)	
VIDRIO PULIDO PLANO Y PROFILADO	22.842	28.450	24.1	11.420	(50.4)	26.736	81.0	32.359	56.1	27.795	(85.9)	
OTROS	1.177.422	312.947	(73.4)	224.290	(56.4)	343.291	53.2	403.754	17.5	338.251	(83.8)	
10 METALURGIA	120.456	26.224	(78.2)	4.258	(83.8)	8.102	112.9	11.561	83.8	13.878	19.7	
COMETES, CHUMASCAS, FLEJAS, POLEAS	100.117	84.043	(16.6)	2.590	(2.7)	31.658	141.7	78.564	102.8	86.532	206.3	
DESBASTES DE HIERRO ACERO	104.740	19.378	(81.6)	2.590	(2.7)	3.118	(40.8)	9.832	206.3	8.437	(37.8)	
LAMINAS DE HIERRO ACERO	235.884	101.791	(56.8)	34.316	(66.3)	52.185	31.9	45.091	(17.4)	42.370	(62.7)	
PERFILES Y CAJONES DE HIERRO ACERO	102.294	43.722	(57.3)	36.148	(17.2)	57.059	57.8	58.442	31.5	47.601	(60.7)	
TUBOS, CANERIAS, CONEX. DE HIERRO ACERO	362.253	159.018	(56.1)	54.372	(65.8)	56.342	7.3	51.063	(12.4)	40.550	(78.4)	
OTROS	151.568	96.215	(35.7)	52.266	(46.8)	87.278	87.0	104.814	19.9	120.687	115.4	
11 MINEROQUIMICA	430.457	192.003	(55.4)	82.598	(20.7)	214.273	139.4	296.796	36.5	347.266	60.6	
ALUMINIO Y CHATARRA DE ALUMINIO	43.770	22.297	(47.3)	16.399	(26.7)	48.402	192.0	61.908	60.6	42.118	(60.6)	
ALUMINIO SIALEAR	31.164	10.263	(67.4)	2.660	(84.8)	2.070	(22.7)	2.596	267.0	3.621	15.8	
BARRAS Y TUBOS DE ALUMINIO	53.295	17.491	(67.2)	2.660	(84.8)	2.070	(22.7)	2.596	267.0	3.621	15.8	
LAMINA Y PLANCHAS DE ALUMINIO	51.704	60.870	17.3	3.369	(91.2)	34.458	106.8	41.898	32.4	43.178	102.5	
MATAS DE COBRE EN BRUTO	151.418	20.818	(86.4)	21.351	(85.9)	46.500	65.3	68.736	47.6	24.492	(51.7)	
OTROS	102.108	60.619	(40.6)	28.129	(72.8)	46.500	65.3	68.736	47.6	24.492	(51.7)	

ANEXO 17 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982 VAR %	1983 VAR %	1984 VAR %	1985 VAR %	1986 VAR %
12 PRODS METALICOS MAQ Y EQUIPO	7.939.637	4.580.772 (42.3)	1.865.182 (59.2)	2.777.763 (49.8)	3.813.849 (37.3)	3.470.584 (91.0)
PARA AGRICULTURA Y GANADERIA	216.267	134.806 (37.4)	41.812 (69.0)	153.617 (26.5)	232.005 (51.0)	127.539 (31.3)
MAQUINARIA AGRICOLA	177.828	82.184 (46.3)	18.881 (75.8)	87.534 (47.8)	135.491 (38.8)	31.028 (22.9)
TRACTORES AGRICOLAS	103.027	38.793 (37.7)	5.599 (64.8)	29.068 (34.7)	51.327 (105.2)	29.364 (38.7)
OTROS	28.437	28.827 (25.0)	19.342 (32.3)	31.007 (60.3)	45.187 (45.7)	21.147 (46.8)
21 MAQUINARIAS	242.958	134.445 (44.7)	60.831 (59.8)	130.750 (114.9)	69.782 (48.6)	52.385 (75.1)
LOCOMOTIVAS DE TODAS CLASES	81.757	49.429 (39.5)	28.612 (42.1)	87.450 (240.6)	23.426 (17.0)	12.853 (54.9)
RELOJERIAS Y RELOJES	80.071	48.027 (29.0)	23.627 (48.5)	29.154 (12.1)	28.430 (5.1)	16.867 (63.1)
OTROS	101.178	36.979 (63.3)	8.522 (62.4)	8.146 (24.9)	19.926 (144.6)	22.851 (114.7)
PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNICACIONES Y SUS PARTES	2.306.206	1.316.627 (45.1)	597.707 (54.5)	716.151 (19.9)	889.252 (24.1)	825.987 (92.9)
AVIONES Y SUS PARTES	305.878	158.108 (48.9)	56.401 (63.9)	43.269 (17.3)	69.807 (61.6)	96.989 (128.7)
CAMIONES DE CARGA, L.C. DE VOLVO	182.934	28.409 (68.1)	8.729 (93.9)	22.806 (17.1)	54.851 (140.5)	27.625 (50.4)
EQUIPOS P.TES Y EQUIPO MARITIMO	227.541	109.891 (55.2)	67.224 (8.9)	108.660 (116.4)	108.501 (115.3)	174.353 (160.5)
MATERIAL DE ENSAMBLE P/AVIONES	547.009	512.034 (5.28)	15.996 (96.9)	55.166 (244.9)	122.432 (121.9)	104.757 (85.6)
REFAC P/AVIONES Y CAMIONES	436.890	209.277 (48.8)	74.633 (64.3)	162.774 (117.4)	212.319 (30.8)	181.259 (85.4)
REMOQUES NO AUTOMAT P/VEHICULOS	233.481	6.554 (97.3)	247.025 (2.863.1)	54.628 (17.3)	92.214 (68.8)	52.431 (56.9)
OTROS	487.053	284.454 (45.7)	103.189 (81.0)	179.648 (74.1)	228.933 (27.4)	188.483 (82.3)
MAQ Y EQUIPOS ESPE. FUND. DIV	3.153.550	2.188.610 (41.8)	808.530 (53.0)	1.144.068 (41.5)	1.643.878 (43.7)	1.519.121 (92.4)
BOOMBAS MOLINOBOOMBAS Y TURBOBOOMBAS	373.650	221.188 (28.1)	158.235 (32.4)	111.814 (28.4)	187.822 (68.1)	116.780 (62.9)
ESTRUC. Y P.TES P/CONSTRUCCION	132.192	59.824 (51.7)	30.318 (49.3)	20.829 (31.1)	28.165 (62.6)	44.493 (158.6)
HEERRAMIENTAS DE MAND	118.581	78.998 (33.4)	30.292 (61.8)	45.177 (48.6)	60.783 (34.5)	60.394 (99.4)
MAQ Y APTO. P/REGULAN TEMPERATURA	117.401	81.376 (47.7)	22.038 (64.1)	23.752 (7.8)	30.525 (28.5)	24.159 (79.1)
MAQ Y P.TES FUND. NO ESPECI.	131.581	83.739 (38.5)	33.098 (68.5)	53.970 (63.1)	52.841 (7.4)	78.451 (131.9)
MAQ P/TRABAJARLOS METALES	273.797	259.029 (5.4)	50.747 (60.0)	31.851 (24.8)	88.435 (71.8)	131.538 (148.4)
MAQ P/PROCESO DE H.F. Y SUS P.TES	183.813	140.099 (27.7)	92.589 (33.9)	172.589 (63.5)	282.829 (62.8)	255.005 (90.2)
MAQ Y APTO. DE ELEV. CARGAS Y DESCARGA	264.920	123.944 (55.7)	37.766 (89.2)	43.002 (13.9)	72.739 (89.2)	60.948 (82.6)
MAQ Y APTO. P/REFORZAR SUELO Y P.TES	400.148	111.817 (64.6)	35.400 (75.0)	63.614 (79.7)	72.728 (22.2)	53.380 (68.7)
MAQ Y APTO. P/TRABAJAR MAT. MIN.	121.800	61.582 (48.4)	18.822 (48.9)	18.501 (17.0)	20.147 (8.8)	18.375 (86.2)
MOTORES ESTACIONARIOS COMB. INTERNA	206.098	84.293 (58.3)	21.645 (74.9)	62.228 (117.6)	76.307 (22.6)	78.480 (100.2)
TURBINAS DE TODAS CLASES	215.800	82.498 (57.1)	26.311 (71.6)	68.728 (161.2)	57.715 (116.8)	88.097 (154.0)
OTROS	1.211.080	767.743 (26.8)	253.818 (66.9)	407.165 (80.4)	593.143 (45.7)	512.939 (86.5)
EQUIPO P/INF. Y CIENFICO	317.459	225.998 (25.9)	78.908 (64.5)	184.425 (108.3)	248.435 (51.1)	224.188 (80.2)
APTO. E INSTRUMENTOS MEDIDA/ANALISIS	193.311	159.483 (17.5)	55.543 (65.2)	114.512 (106.2)	122.210 (50.4)	152.748 (99.3)
INSTRUM. P/MEDICINA CIRURGIA Y LAB	69.210	45.477 (34.3)	10.707 (76.5)	23.840 (122.7)	38.845 (62.9)	40.111 (103.3)
OTROS	54.938	30.658 (44.7)	12.676 (58.7)	26.053 (105.5)	37.280 (43.5)	30.327 (81.1)
EQUIPO Y APTO. ELECTROELECTRONICOS	793.418	512.821 (39.4)	251.399 (51.0)	432.992 (72.2)	671.721 (55.1)	713.818 (106.2)
GENERADORES TRANS Y MOTORES ELECTRIC	202.152	122.751 (39.3)	40.058 (61.4)	80.898 (102.9)	86.252 (19.0)	88.326 (81.8)
PIEZAS Y P.TES P/INSTAL. ELECTRICAS	231.610	157.789 (17.1)	90.410 (42.5)	187.862 (85.7)	255.571 (52.8)	245.470 (95.7)
RECEPTORES Y TRANS DE RADIO Y TV	81.444	43.182 (47.2)	12.582 (70.8)	20.788 (65.2)	63.752 (206.7)	81.535 (127.9)
OTROS	277.962	189.838 (31.8)	109.351 (42.9)	163.446 (50.8)	255.148 (56.1)	298.278 (118.9)
APTO. FOTOGRAF. CINEMA OPTICA Y RELOJ	108.527	60.965 (44.4)	25.977 (57.3)	35.430 (36.4)	38.775 (85.9)	62.737 (164.7)
CAMERAS DE TODAS CLASES	75.862	28.824 (48.7)	15.446 (68.2)	21.448 (51.8)	28.428 (68.2)	42.762 (150.5)
RELOJES DE TODAS CLASES	18.010	6.502 (52.8)	1.526 (82.1)	3.492 (128.6)	5.999 (71.8)	6.525 (75.4)
OTROS	15.650	13.439 (11.1)	9.005 (33.0)	8.498 (5.9)	13.340 (57.0)	12.450 (93.2)
13 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	74.999	37.952 (49.4)	12.731 (88.5)	18.400 (44.5)	24.650 (88.3)	28.038 (80.9)
VI OTROS SECTORES Y PRODS NO CLASIFICADOS	180.748	140.892 (27.2)	8.650 (95.3)	8.120 (8.1)	14.328 (137.5)	16.619 (114.5)

1. Cuando en la columna de variación aparece "ERIF", significa que no ha habido en su caso, que en alguno de los años no se registraron importaciones

FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA DE BANCO DE MEXICO

ANEXO 17 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TCMA %
TOTAL DE IMPORTACIONES	7.817.665	6,6	12.610.780	60,1	15.830.242	25,5	19.255.400	21,6	2,4
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	754.931	41,8	1.146.319	49,9	1.513.431	32,0	1.397.374	(7,7)	(2,8)
MAIZ	278.379	105,4	385.988	39,0	431.692	11,8	398.935	(8,1)	(1,4)
FRÍJOL	17.859	(68,7)	13.430	(24,8)	74.667	456,0	105.208	40,9	(12,0)
SORGO	60.100	9,1	136.546	127,2	317.336	132,4	331.293	4,4	0,1
SEMILLA DE SOYA	194.287	46,9	273.896	41,0	363.900	32,9	356.483	(2,0)	(2,8)
OTROS	121.271	(7,2)	339.014	179,6	215.585	(36,4)	191.747	(11,1)	2,5
II GANADERIA, APIC., CAZA Y PESCA	32.370	(46,0)	177.425	446,1	80.558	(54,6)	58.955	(28,8)	9,7
GANADO VACUNO	75.087	43,2	109.710	46,1	38.715	(61,9)	85.744	(13,3)	0,7
PIELES Y CUEROS S/CURTIR	13.814	(24,5)	51.879	275,6	46.312	(10,7)	47.048	1,6	(0,0)
OTROS	130.259	21,1	183.420	40,8	235.265	28,3	241.358	2,6	8,3
III INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	9.279	(0,1)	9.731	4,9	40.101	312,1	25.826	(35,6)	13,8
1 PETROLEO CRUDO Y GAS NAT.	0	(100,0)	0	ERR	0	ERR	0	ERR	(100,0)
PETROLEO CRUDO	9.279	(0,1)	9.731	4,9	40.101	312,1	25.826	(35,6)	13,8
GAS NATURAL	21.566	38,3	26.097	21,0	51.740	96,3	37.801	(26,9)	6,2
2 EXTR. DE MIN. METALICOS	6.773	241,0	5.614	(17,1)	21.943	290,9	24.776	12,9	9,1
MINERAL NO FERROSO	13.355	27,2	7.591	(43,2)	22.192	192,3	9.264	(58,3)	6,7
MINERAL DE ESTAÑO	860	(70,2)	2.245	161,0	1.275	(43,2)	105	(91,8)	(35,3)
MINERAL DE HIERRO	578	155,8	10.847	1.742,0	6.330	(40,5)	3.656	(42,2)	35,2
OTROS	84.326	33,3	121.702	44,3	118.734	(2,4)	148.806	25,3	8,9
3 EXTR. DE OTROS MINERALES	3.432	19,3	3.977	15,9	2.586	(35,0)	4.721	62,6	(7,1)
AMIAHITO, ASBESTOS EN FIBRAS	19.705	1,9	33.669	70,9	37.611	11,7	38.423	2,2	7,0
ARENAS SILICEAS, ARC., CAOLIN	10.977	4,4	16.391	49,3	17.269	5,4	13.324	(22,8)	(1,1)
PIEDRAS MIN. Y DIAMANTES RID	11	(31,3)	15	36,4	33	120,0	70	112,1	(40,6)
SULFATO DE BARIO	50.201	64,6	67.650	34,8	81.235	(19,5)	92.268	50,7	21,0
OTROS	15.089	(22,4)	25.890	71,6	24.699	(4,6)	26.925	17,2	(3,7)
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	14.857	(33,2)	23.451	57,8	24.531	4,6	28.600	16,6	(3,3)
COMBUSTIBLES SOLIDOS	231	102,6	2.439	955,6	159	(93,5)	325	104,4	(2,7)
OTROS	6.845.497	3,8	10.908.964	59,4	13.671.470	25,3	17.202.893	25,8	2,9
IV INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	308.658	(19,2)	872.183	182,5	1.264.663	45,0	1.102.815	(12,9)	6,0
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	15.055	(47,9)	120.987	703,6	130.652	8,0	88.814	(32,8)	8,4
ALIMENTOS PREP. P/ANIMALES	70	1.066,7	68	(2,9)	89.077	130.656	96.207	7,3	(8,4)
AZUCAR	43.792	(10,6)	250.336	471,6	262.625	4,9	243.416	(7,3)	19,6
CARNES FRESCAS Y REFRIGERADAS	799	(75,2)	747	(6,5)	841	12,6	953	13,3	(35,1)
LECHE EVAPORADA O CONDENSADA	42.968	(26,3)	115.826	169,6	163.119	40,8	45.078	(72,4)	12,6
LÉCHE EN POLVO	35.997	(52,4)	82.110	128,1	120.938	47,3	92.601	(23,4)	23,9
OTROS ACEITES/GRASAS ANIM Y VEG.	26.299	60,8	49.291	87,4	64.612	31,1	58.743	(9,1)	11,2
PIELES COMESTIBLES DE CERDO	54.029	65,1	69.957	29,5	69.046	(1,3)	62.649	(9,3)	5,7
SEBOS DE ESP. BOV., OVINA Y C/AFRINA	89.682	(8,1)	182.851	103,9	383.773	98,9	414.554	14,0	18,1
OTROS	130.466	38,7	305.698	134,3	475.638	55,6	564.160	18,6	10,4
2 TEXTILES ARTS DE VESTIR E IND DEL CUERO	399	97,5	9.408	2.257,9	25.562	171,7	40.984	60,3	32,4
CALZADO	11.515	75,6	25.447	121,0	23.464	(7,8)	21.355	(9,0)	8,4
PIELES Y CUEROS PREP Y MANUF	24.016	2,6	37.891	57,8	65.388	72,8	56.290	(14,9)	34,5
PRENDAS DE VESTIR DE FAS 1 /	9.222	38,1	18.345	99,9	60.479	229,7	79.147	30,9	28,5
PRENDAS DE VESTIR DE FIB. VEGETALES	3.350	28,9	8.887	105,8	26.091	191,7	28.320	41,0	8,5
HOPIA DE CASA - HABITACION	2.743	57,4	15.033	448,0	23.440	55,9	24.173	3,1	5,2
TELAS DE TODAS CLASES	42.362	95,1	74.623	76,2	102.312	37,1	111.477	9,0	12,4
HILADOS Y TEJIDOS DE FAS	36.959	18,3	118.064	220,3	154.900	31,2	200.414	29,4	13,6
OTROS	36.951	(18,3)	66.486	80,0	94.089	41,5	155.578	65,4	10,1
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	4.140	(41,7)	7.724	86,6	9.810	27,0	13.766	40,3	3,4
ARIEF. DE MADERA FRIA U ORDINARIA	22.730	(22,5)	30.028	32,1	48.220	60,6	96.075	99,2	10,0
MADERAS EN CORIES ESPECIALES	10.081	14,3	28.744	185,1	36.059	25,4	45.737	26,8	13,7
OTROS									

ANEXO 17 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987 VAR %	1988 VAR %	1989 VAR %	1990 VAR %	TCMA %
4 PAPEL IMPRESA E IND EDITORIAL	513 835	54 1 825 137	314 785 083	163 826 577	3.3 7.4
LIBROS IMPRESOS	17 942	(43 8) 21 477	197 30 418	197 30 418	(1) 154 23 21 3 1
PAPEL BLANCO PAPERONICO	1 150	(39 7) 12 332	989 7 030	143 91	12 194 73 5 (15 0)
PAPEL Y CARTON PREPARADO	83 818	44 8 187 872	163 0 213 502	27 2 232 743	8 0 5 2
PASTA DE CELULOSA PFAB PAPEL	327 817	87 3 389 950	10 385 888	(1 1) 341 573	(11 5) 202 855 36 5 10 7
OTROS	103 108	28 0 83 308	(19 2) 149 455	87 0	816 957 15 4 1 1 0
5 DERIVADOS DEL PETRÓLEO	431 513	9 3 423 918	1 40 707 746	17 3 73 732	11 5 92 580 25 8 1 6
ACEITES Y GRASAS LUBRICANTES	41 282	30 7 66 106	7 8 73 732	11 5 92 580	25 8 1 6
COMBUSTIBLE (FUEL - OIL)	207 796	97 0 169 292	(16 5) 216 434	27 8 248 200	14 17 1 16 0
COQUE DE PETRÓLEO	15 373	5 0 27 398	45 3 26 432	17 3 103 118	4 0 (3 5)
GAS BUTANO Y PROPANO	84 444	(50 4) 97 099	14 7 99 111	2 4 1 856 184	44 2
OTROS	15 445	1 487 4 18 908	22 4 208 884	994 2 24 960	18 4 44 2
6 PETROQUIMICA	52 333	110 9 49 817	(4 3) 85 197	71 0	103 329 21 3 6 5
BENCENO Y ESTIRENO	491 268	24 4 596 909	19 3 458 027	209 50	299 837 (37 0) (7 2)
BUTADIENO	27 220	31 0 24 587	(9 7) 23 712	(5 8) 24 095	17 0 (2 0)
CLORURO DE VINILO	54 250	58 9 105 568	9 4 3 118	(48 8) 24 090	(4 7) (4 5)
OXIDO DE EPOXILENO	28 100	14 9 23 795	20 3 41 939	14 2 41 718	(5 3) 3 2
POLIETILENO	73 462	(9 4) 86 096	17 2 51 040	(10 7) 35 515	(28 5) (3 8)
POLIPROPILENO	106 704	49 1 130 444	22 7 131 454	0 8 121 203	(3 2) 5 1
OTROS	31 424	(31 9) 45 108	47 5 50 325	11 6 5 767	(46 5) (3 9) 8 9
7 QUIMICA	809 104	16 4 1 011 806	36 2 1 509 796	37 0 1 532 355	9 4 2 0
ARNOSOS PIAGRICULTIVA	21 819	(48 4) 14 684	(37 7) 29 174	10 7 14 025	(51 7) (2 0)
ACIDOS Y ANHIDRIDOS ORGANICOS	46 143	18 3 56 124	21 6 72 440	30 9 25 170	2 4 7 2
ALCOHOLES E OROV HALOGENADOS	45 369	24 5 72 055	58 9 79 177	9 9 60 559	(23 3) 5 1
MECIAS Y PREP PASO INDUSTRIAL	153 105	24 3 190 455	24 4 204 429	7 3 132 081	12 5 2 2
MECIAS Y PREP PFAB PRODS FARM	43 655	18 8 81 438	40 7 64 803	8 8 62 132	(7 1) 8 0
PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	16 754	(11 9) 17 495	7 4 21 333	10 0 26 992	27 2 (6 7)
PREP ANTIDETONANTES FCARBONATOS	655	(14 0) 1 150 109 0	1 463 26 1	2 127 45	45 0 (28 7)
RESINAS NATURALES O SINTETICAS	90 890	17 9 154 118	83 9 227 028	47 3 277 065	6 8 1
SALES Y OXIDOS DE ALUMINIO	31 058	40 8 49 910	31 7 58 852	47 3 64 841	10 2 6 7
SALES Y OXIDOS INORGANICOS	18 870	11 1 28 133	41 6 36 991	21 3 37 363	1 0 2 8
SOCA CAUSTICA	8 111	44 2 12 255	50 5 10 246	(16 3) 12 876	25 7 (11 2)
OTROS	331 919	20 2 452 492	36 3 700 750	54 9 837 951	18 8 8 6
8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	217 787	3 3 367 895	68 9 460 863	30 7 407 851	10 2 6 7
ANILIN Y PASTA DE RESINA SHIT	85 990	(16 2) 134 255	58 9 142 136	5 9 179 313	26 2 (3 9)
LANTAS Y CAMARAS	21 096	58 9 44 334	110 2 56 879	28 4 49 878	73 3 (10 8)
MANUFACT DE CAUCHO ENC PRENDAS VEST	45 943	3 9 50 790	35 0 50 790	20 1 83 887	14 6 4 0
OTROS	68 058	25 3 128 276	91 4 208 777	62 6 240 173	15 0 17 5
9 FABRIC DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	68 078	9 4 109 874	59 9 143 535	59 9 190 272	27 2 5 4
BALDOSAS Y MANUFACT DN DE CERAMICA	7 730	(7 2) 17 661	141 3 24 844	41 2 28 306	13 5 5 1
CEMENTOS ALUMINOSOS	5 811	48 4 8 070	45 3 10 425	21 6 12 486	29 4 (1 7)
LOZAS Y LADRILLOS REFRACTARIOS	5 419	(50 1) 10 511	91 8 15 648	48 5 27 879	77 6 4 4
VIDRIO PULIDO PLANO Y PROFILAB	16 376	33 7 20 616	25 9 17 231	(18 4) 28 107	63 1 (2 2)
OTROS	33 912	27 0 52 808	35 7 81 261	53 3 92 487	33 8 (1 7)
10 SIDERURGIA	402 471	18 0 655 177	67 9 808 425	72 3 987 357	19 7 (2 0)
BARRALIMHO DE FERRO/ACERO	28 908	90 8 19 286	(28 4) 19 125	(0 9) 33 860	71 0 (13 2)
COPIETES CIRIACAS/ESTECIAS POLEAS	75 386	8 1 115 386	52 5 135 454	34 8 236 316	33 2 (0 1)
CEBASTOS DE FERRO/ACERO	3 310	(9 0) 4 038	22 0 27 305	208 7 74 8	(16 1) (1 8)
LAMPARAS DE FERRO/ACERO	66 528	57 0 152 596	129 0 197 395	28 9 168 689	(13 9) (1 0)
PELACIACAS/RECHO DE FERRO/ACERO	63 488	33 4 114 838	80 5 85 225	(25 7) 93 656	9 9 (1 8)
TUBOS CANALRAS COHEX DE FERRO/ACERO	31 467	(2 4) 32 799	66 5 48 841	(10 4) 62 415	33 1 (2 7)
OTROS	135 106	12 0 187 156	46 1 291 905	46 1 291 578	19 1 9 7
11 METALES DIVERSOS	190 343	29 7 342 203	79 8 388 236	13 5 310 348	(17 3) (7 8)
ALICACIONES Y CHATARRA DE ALUMINIO	35 462	(15 8) 70 441	98 8 88 454	(2 9) 49 391	(29 3) (1 8)
ALUMINIO SALEAR	5 026	38 8 4 508	18 6 15 128	229 9 10 350	(21 0) (11 8)
BARNAS Y TUBOS DE ALUMINIO	2 836	17 8 5 818	105 1 3 540	(47 7) 1 860	(38 0) (31 1)
LAMPARAS Y PLACAS DE ALUMINIO	31 462	10 8 30 285	36 8 105 503	48 9 120 677	14 4 9 8
MATAS DE COBRE EN BRUTO	54 114	143 0 86 958	60 7 99 107	11 0 55 307	(44 2) (10 8)
OTROS	41 411	36 7 104 217	151 0 47 054	(6 7) 103 761	6 9 0 2

## ANEXO 17 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TCMA %
12 PRODS. METALICOS, MAQ Y EQUIPO	3,211,524	(7.5)	5,317,164	65.6	6,379,205	20.0	9,487,679	48.7	2.0
MATA AGRICULTURA Y GANADERIA	64,763	(10.7)	114,393	76.6	109,806	(4.0)	122,124	11.2	(20.0)
MAQUINARIA AGRICOLA	27,064	(13.0)	64,287	138.1	71,857	11.8	83,918	16.8	(8.0)
TRACTORES AGRICOLAS	16,612	(18.4)	32,874	98.5	22,498	(31.8)	17,748	(21.1)	(17.5)
OTROS	21,147	0.0	17,132	(19.0)	15,451	(9.8)	20,458	32.4	(6.8)
PARA FERROCARRILES	32,418	(38.1)	97,621	201.1	46,635	(52.2)	119,224	155.7	(7.0)
LOCOMOTORAS DE TODAS CLASES	7,423	(42.2)	46,027	520.1	1,837	(96.0)	72,639	3,854.2	(1.3)
REF. P/VIAS FERREAS	13,885	(16.8)	19,605	41.2	15,757	(19.6)	11,321	(29.2)	(16.9)
OTROS	11,110	(51.4)	31,989	187.9	29,041	(9.2)	35,264	21.4	(11.1)
PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNC.	852,568	3.2	1,340,161	57.2	1,376,583	2.7	3,124,751	127.0	3.0
AVIONES Y SUS PARTES	139,851	44.2	202,751	45.0	203,520	0.4	312,302	53.4	0.2
CAMIONES DE CARGA, EXC DE VOLTEO	33,322	20.6	58,184	74.6	25,921	(55.4)	43,075	66.2	(14.8)
EMBARC. PTES. Y EQUIPO MARITIMO	64,115	(63.2)	34,673	(45.9)	31,152	(10.2)	38,284	22.9	(18.0)
MATERIAL DE ENHANSBLE P/AUTOS	181,791	73.5	298,279	64.1	252,250	(15.4)	1,637,529	549.3	13.0
REF. AC. P/AUTOMOVILES Y CAMIONES	185,843	2.5	324,689	74.7	466,752	43.8	477,676	2.3	1.8
REMOLQUES NO AUTOMAT. P/VEHICULOS	46,280	(11.7)	40,116	(13.3)	14,201	(64.6)	23,882	68.2	(62.6)
OTROS	201,396	6.9	381,469	89.4	382,759	0.3	591,603	54.6	2.2
MAQ Y EQUIPOS ESP. P/IND. DIV	1,469,442	(3.3)	2,283,469	55.4	2,978,856	30.5	3,784,534	27.1	0.1
BOMBAS, MOTOBOMBAS Y TURBOBOMBAS	126,717	8.5	173,413	36.9	178,743	3.1	223,128	24.8	(5.6)
ESTRUCT. Y PTES. P/CONSTRUCCION	29,970	(32.6)	43,059	43.7	31,677	(26.4)	38,271	20.8	(12.9)
HERRAMIENTAS DE MANO	63,457	5.1	74,210	16.9	76,201	2.7	90,279	18.5	(3.0)
MAQ Y APTOS P/REGULAR TEMPERATURA	29,089	20.4	41,150	41.5	49,697	20.8	60,318	21.4	(7.1)
MAQ Y PTES. P/IND. NO ESPECIF.	55,975	(28.8)	85,980	53.6	151,655	75.4	205,594	35.2	5.0
MAQ P/TRABAJAR LOS METALES	92,878	(29.4)	135,542	45.9	208,735	54.0	193,846	(7.1)	(3.8)
MAQ P/PROCESO DE INF. Y SUS PTES	375,058	47.1	511,347	36.3	580,773	13.6	758,770	30.6	16.4
MAQ Y APTOS DE ELEV. CARGA/DESCARGA	49,116	(18.2)	76,271	55.3	149,600	84.3	149,367	6.2	(6.2)
MAQ Y APTOS PIPE/FOR. SUELO Y PTES	50,754	(4.8)	56,539	11.4	61,900	9.5	117,304	89.5	(12.8)
MAQ Y APTOS P/TRABAJAR MAT. MIN.	23,242	20.0	53,453	129.9	30,510	(17.9)	50,900	56.8	(9.2)
MOTORES ESTACIONARIOS CONB. INTERNA	54,435	(21.3)	24,938	(55.2)	23,330	(6.4)	26,523	13.7	(20.5)
TURBINAS DE TODAS CLASES	31,237	(64.5)	46,775	49.7	42,656	(8.7)	34,468	(19.3)	(18.4)
OTROS	487,514	(5.0)	960,612	97.1	1,402,320	46.0	1,836,666	31.0	4.7
EQUIPO PROF. Y CIENTIFICO	202,495	(9.7)	263,439	30.1	313,865	19.1	413,417	31.7	3.0
APTOS E INSTRUMTOS MEDICINA/ANALISIS	140,757	(8.4)	170,405	21.1	167,438	(1.7)	224,848	34.3	1.7
INSTUMT. P/MEDICINA, CIRUGIA Y LAB.	36,115	(10.0)	39,328	8.9	47,197	20.9	59,855	26.8	(1.6)
OTROS	25,623	(15.5)	53,706	109.6	89,230	64.8	128,713	29.7	9.9
EQUIPO Y APTOS. ELECTRICOS/ELECTRONICOS	520,346	(27.1)	1,111,547	113.6	1,410,356	26.9	1,720,831	22.0	5.0
GENERADORES TRANS Y MOTORES ELECTR.	66,846	(24.3)	75,307	12.7	76,119	1.1	92,862	22.0	(8.3)
PIEZAS Y PTES. P/INSTAL. ELECTRICAS	176,892	(27.9)	265,894	50.3	357,761	34.6	440,116	23.0	7.4
RECEPTORES Y TRANS. DE RADIO Y TV	50,668	(37.9)	45,129	(10.9)	305,796	577.6	311,764	2.0	16.1
OTROS	225,940	(24.3)	725,227	221.0	670,680	(7.5)	876,191	30.6	13.6
APTOS FOTOGRAF. QUIM. OPTICA Y PELD.	89,492	10.9	106,534	53.3	143,124	34.3	202,296	41.3	7.1
CAMARAS DE TODAS CLASES	53,190	16.2	73,867	38.5	86,847	17.8	148,720	71.3	7.8
RELOJES DE TODAS CLASES	5,213	15.2	7,280	39.7	14,384	97.3	15,628	8.8	(1.6)
OTROS	11,089	(10.9)	25,567	130.6	41,913	63.9	37,940	(9.5)	10.3
13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	33,111	18.1	85,192	157.3	162,149	90.3	207,137	27.7	12.0
V. OTROS SERVICIOS Y PRODS. NO CLASIFICADOS	15,707	(5.6)	33,063	110.5	194,491	488.2	222,028	14.2	2.3

FUENTES: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA DE BANCO DE MEXICO.

ANEXO 18

MEXICO: EXPORTACIONES A CANADA

1981 - 1990

(Miles de dólares) 1 /

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982	VAR %	1983	VAR %	1984	VAR %	1985	VAR %	1986	VAR %
TOTAL DE EXPORTACIONES	623 209	581 988	(8.3)	467 027	(20.0)	494 488	5.9	393,443	(20.4)	191 230	(51.4)
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	770	913	18.6	1 231	34.8	2 235	81.6	1 228	(45.1)	2 213	80.2
CAFE CRUDO E HIRVANO	207	107	(48.3)	288	169.2	110	(61.8)	104	(5.9)	812	680.8
ESPECIAS DIVERSAS	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	61	ERR	0	(100.0)
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	71	76	7.0	23	(69.7)	53	130.4	45	(15.1)	121	168.9
OTRAS FRUTAS FRESCAS	111	84	(24.3)	26	(69.0)	86	230.8	88	2.3	69	(21.6)
OTROS	381	646	69.8	894	38.4	1 986	122.1	930	(53.2)	1 211	30.2
II CARBONERIA APC, CAZA Y PESCA	51	36	(41.0)	21	(44.7)	36	71.4	18	(50.0)	131	627.8
III INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	572 187	521 943	(8.8)	389 395	(25.4)	373 561	(4.1)	299 888	(19.7)	57 513	(60.8)
1 PETROLEO CRUDO Y GAS NAT	557 238	508 291	(8.8)	374 030	(26.4)	359 214	(4.0)	284 587	(20.8)	48 231	(68.1)
2 EXTRA DE MIN. METALICOS	1 005	0	(100.0)	3 094	ERR	0	(100.0)	347	ERR	0	(100.0)
MANOS DE OBR. MINERAS CONCENTRADOS	1 004	0	(100.0)	398	ERR	0	(100.0)	347	ERR	0	(100.0)
OTROS	1	0	(100.0)	2 696	ERR	0	(100.0)	0	0.0	0	ERR
3 EXTRA DE OTROS MINERALES	13 944	13 662	(2.0)	12 271	(10.2)	14 347	16.9	14 954	4.2	9 262	(37.9)
ESPARTO/LLOR	11 554	10 712	(7.3)	9 002	(16.0)	9 531	5.9	9 147	(4.0)	5 559	(39.2)
SAL COMUN	2 390	2 739	14.6	1 840	(32.8)	2 208	20.0	3 036	37.5	2 609	(14.1)
OTROS	0	211	ERR	1 429	577.3	2 608	82.5	2 771	6.3	1 114	(59.6)
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	ERR
IV INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	50 188	61 092	21.7	76 267	24.8	118 103	54.9	82 180	(21.9)	131 296	42.4
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	7 630	4 852	(36.9)	4 547	(6.3)	3 285	(27.8)	4 831	47.1	6 175	27.8
CERVEZA	29	72	148.3	82	27.8	165	79.3	217	31.5	365	68.2
JUGO DE NARANJA	785	2 054	168.5	1 467	(28.6)	920	(37.3)	0	(100.0)	713	ERR
ARTES DE TELAS/TEJES ALGODON Y FIB VEG	29	119	293.3	96	(17.7)	132	37.5	130	(9.1)	353	194.2
TEJIDOS Y OTROS AGUARDIENTES	1 678	1 471	(21.7)	1 590	35.3	1 770	(11.1)	1 476	(16.6)	1 629	10.4
OTROS	4 989	1 145	(77.0)	902	(21.2)	298	(67.6)	3 016	912.8	3 115	3.2
2 TEXTILES, ARTES DE VESTIR E IND DEL CUERO	5 784	3 790	(34.5)	5 405	42.6	8 399	55.4	4 708	(43.9)	7 367	56.5
ARTES DE TELAS/TEJES ALGODON Y FIB VEG	1 444	36	(97.5)	118	227.8	300	154.2	253	(15.7)	164	(35.2)
ARTES DE TELAS/TEJES SEDA FIB ART. O LANA	158	94	(41.0)	149	48.9	153	9.3	101	(34.0)	205	103.0
FIBRAS TEXT. ARTIF. O SINTETICAS	604	388	(35.8)	1 258	234.5	3 224	148.4	2 965	(8.0)	6 444	117.3
OTROS	3 566	3 272	(8.3)	3 849	17.6	4 722	22.7	1 389	(70.6)	954	(60.1)
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	264	150	(43.2)	97	(35.3)	185	90.7	96	(48.1)	108	12.5
MUEBLES Y ARTIF. DE MADERA	53	11	(79.2)	30	172.7	69	130.0	14	(79.7)	43	207.1
OTROS	211	139	(34.1)	67	(51.8)	116	73.1	82	(29.3)	65	(22.7)
4 PAPEL, IMPRENTA E IND EDITORIAL	75	72	(4.0)	60	(16.7)	64	6.7	255	298.4	74	(71.0)
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS	46	46	0.0	39	(15.2)	20	(48.7)	23	15.0	10	(17.4)
OTROS	29	26	(10.3)	21	(19.2)	44	109.5	232	427.3	55	(76.3)
5 DERIVADOS DEL PETROLEO	377	3 278	769.0	0	(100.0)	32	ERR	98	206.3	0	(100.0)
GASEO (GAS OIL)	301	21	(92.4)	0	(100.0)	13	ERR	0	(100.0)	0	ERR
OTROS	76	3 253	4 180.3	0	(100.0)	19	ERR	98	418.8	0	(100.0)
6 PETROQUIMICA	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	533	ERR	1 404	163.4
CLORURO DE POLIVINILO	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	533	ERR	1 404	163.4
OTROS	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	ERR

**ANEXO 18 (CONT.)**

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982 VAR %	1983 VAR %	1984 VAR %	1985 VAR %	1986 VAR %
7 QUÍMICA	906	1,563 72.5	3,529 125.8	5,689 61.2	3,664 (35.6)	4,454 21.6
MATERIAS PLÁSTICAS RESINAS SINTÉTICAS	67	105 56.7	648 517.1	322 (19.4)	122 (76.8)	432 254.1
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	57	53 (7.0)	154 190.8	8 (94.8)	1 (107.9)	21 2,100.0
ÓXIDO DE ZINC	0	0 0.0	0 0.0	4 ERR	0 (100.0)	31 ERR
OTROS	849	1,510 77.9	3,375 123.5	5,639 67.1	3,663 (35.0)	4,421 20.1
8 PRODUCTOS PLÁSTICOS Y DE CAUCHO	223	852 259.6	227 (71.7)	105 (53.7)	100 (4.6)	231 237.0
MANUF. MAT. PLÁSTICAS Y RESINAS SINT.	119	411 245.4	89 (78.3)	64 (28.1)	85 32.8	245 188.2
OTROS	104	331 276.0	138 (64.7)	41 (70.3)	15 (63.4)	82 513.3
9 FABRIC. DE OTROS PROD. MIN. NO METÁLICOS	3,607	2,292 (36.5)	1,880 (18.0)	3,697 96.6	5,927 60.3	12,786 115.7
APARATOS DE USO SANITARIO	1,533	529 (65.5)	275 (48.0)	366 33.1	373 1.9	605 62.2
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUF.	1,263	1,459 15.5	1,031 (29.3)	2,148 205.3	5,436 72.7	11,906 119.0
OTROS	811	304 (62.5)	574 88.8	183 (68.5)	118 (35.5)	275 133.1
10 SIDERURGIA	958	2,618 173.8	5,389 105.8	3,414 (36.6)	1,904 (44.2)	11,850 322.4
HIERRO EN BARRAS Y EN Lingotes	5	2,418 48,260.0	1,992 (17.6)	2,963 48.7	755 (74.5)	3,576 373.6
HIERRO-ACERO MANUF. EN DIV. FORMAS	38	81 60.5	542 788.5	394 (77.3)	354 (10.2)	4,143 1,070.3
TUBOS CÁMERA DE HIERRO-ACERO	312	139 (84.8)	22 (84.2)	57 159.1	0 (100.0)	505 ERR
OTROS	1	0 (100.0)	2,833 ERR	0 (100.0)	795 ERR	3,626 356.1
11 MINERÍA METALÚRGICA	425	2 (99.5)	531 26,450.0	413 (22.2)	1,231 198.1	69 (94.4)
12 PROD. METÁLICOS, MAQ. Y EQUIPO	26,265	38,503 46.6	49,750 29.2	88,378 77.6	65,860 (25.5)	83,987 27.5
PARA AGRICULTURA Y GANADERÍA	0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 ERR	0 (100.0)
PARA FERROCARRILES	653	15 0.0	3 (60.0)	0 (100.0)	0 0.0	0 0.0
PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNIC.	18,215	28,109 54.3	39,637 41.7	71,410 79.3	52,014 (27.2)	62,877 20.9
MOTORES PARA AUTOMÓVILES	11,701	16,651 42.3	14,626 (12.2)	33,950 132.1	23,065 (22.1)	47,414 105.6
PIES, SUELTAS PARA AUTOMÓVILES	3,598	2,485 (30.9)	2,833 14.0	7,124 151.5	880 (87.6)	1,796 104.1
PIES O PIEZAS PARA MOTORES	1,671	6,509 289.5	20,401 213.4	25,265 23.8	21,043 (16.7)	10,565 (49.8)
OTROS	1,246	2,464 97.8	1,977 (19.8)	5,071 156.5	7,026 38.6	3,102 (55.8)
MAQ. Y EQUIPOS ESPS. P. IND. DIV.	5,222	7,800 49.9	6,750 (13.5)	11,401 68.9	10,618 (8.9)	17,169 61.7
MAQ. P. PROCESO DE INFORMACION	642	0 (100.0)	510 ERR	3,482 582.7	2,211 (36.5)	2,475 11.9
PIES O PIEZAS SUELTAS P. MAQUINARIA	203	227 11.8	267 17.6	1,327 397.0	1,022 (23.0)	1,025 0.3
OTROS	4,357	7,573 73.8	5,973 (21.1)	6,592 10.4	7,385 12.0	13,669 85.1
EQUIPO PROF. Y CIENTÍFICO	38	65 71.1	80 23.1	25 (68.8)	80 220.0	56 (30.0)
EQUIPO Y AP. ELECTROELECTRÓNICOS	2,106	2,488 18.1	3,017 21.3	5,406 82.2	2,722 (50.5)	3,802 39.7
OTROS APARATOS E INSTRUM. ELÉCTRICOS	151	19 (87.4)	145 663.2	661 355.9	185 (72.0)	109 (41.1)
TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS	88	98 44.1	232 135.7	71 (69.4)	143 101.4	118 402.1
OTROS	1,687	2,371 25.6	2,640 11.3	4,764 80.5	2,394 (49.7)	2,975 24.3
AP. FOTOGRAF. CINEM. OPTICA Y REL. D.	50	26 (48.0)	63 143.3	46 (72.0)	425 823.9	83 (80.3)
APARATOS FOTOD. Y CINEMATOGRAFICOS	0	0 0.0	49 ERR	34 (30.0)	425 1,150.0	82 (80.7)
OTROS	50	26 (48.0)	14 (46.2)	12 (14.3)	0 (100.0)	1 ERR
13 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3,616	3,172 (12.3)	4,852 53.0	4,442 (8.5)	2,973 (33.1)	2,685 (9.7)
V. OTROS SERVICIOS Y PROD. NO CLASIFICADOS	3	4 33.3	113 2,725.0	553 389.4	129 (76.7)	77 (40.3)

1/ Cuando en la columna de variación aparece "ERR", significa que no la hubo o en su caso, que en alguno de los años no se registraron exportaciones.  
FUENTE: DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA DE BANCO DE MÉXICO.

ANEXO 18 (CONT.)

SECCION/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TOMA %
TOTAL DE EXPORTACIONES	315,728	65 1	277,323	(12 2)	277,365	0 0	230,600	(16 9)	(10 5)
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,783	(19 4)	1,941	8 9	3,066	58 0	4,454	45 3	21 5
CAFE CRUDO EN GRANO	324	(60 1)	99	(69 4)	196	98 0	58	(70 4)	(13 2)
ESPECIAS DIVERSAS	0	ERR	0	ERR	17	ERR	593	3,388 2	ERR
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	107	(11 6)	234	118 7	385	64 5	442	14 8	22 5
OTRAS FRUTAS FRESCAS	198	187 0	267	34 8	1,481	454 7	2,213	49 4	39 4
OTROS	1 154	(4 7)	1,341	16 2	987	(26 4)	1,148	16 3	13 0
II GANADERIA APIC, CAZA Y PESCA	29	(77 9)	594	1,948 3	0	(100 0)	12	ERR	(16 5)
III INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	129,265	124 8	74,903	(42 1)	61,440	(18 0)	50,418	(17 9)	(23 7)
1 PETROLEO CRUDO Y GAS NAT	109,940	127 9	32,195	(70 7)	40,211	24 9	36,444	(9 4)	(26 1)
2 EXTR. DE MIN. METALICOS	6,702	ERR	25,174	275 6	1,208	(95 2)	1,361	12 7	3 4
MANGANILLO EN MINERALES CONCENTRADOS	978	ERR	1,084	10 8	779	(28 1)	1,264	62 3	2 6
OTROS	5,724	ERR	24,090	320 9	429	(98 2)	97	(77 4)	66 2
3 EXTR. DE OTROS MINERALES	12,619	36 0	17,534	38 9	20,021	14 2	12,613	(37 0)	(1 1)
ESPATOFLOUOR	6,690	20 3	11,513	72 1	12,300	6 8	8,890	(27 7)	(2 9)
SAL COMUN	2,770	6 2	2,844	2 7	3,608	26 9	1,304	(63 9)	(6 5)
OTROS	3 159	183 6	3,177	0 6	4,113	29 5	2,419	(+1 2)	ERR
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	4	ERR	0	(100 0)	0	0 0	0	0 0	ERR
IV INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	184,597	40 6	199,246	7 9	212,623	6 7	172,649	(18 8)	14 7
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	4,658	(24 6)	8,996	93 1	4,508	(49 9)	8,348	85 2	6 9
CEERVEZA	800	119 2	2,783	247 9	1,866	(33 0)	1,432	(23 2)	54 2
JUICO DE NARANJA	845	10 5	1,540	82 2	226	(85 3)	444	96 5	(5 9)
LEGUMBRES/FRUTAS PREP Y/O EN CONSERVA	390	10 5	1,692	333 8	415	(75 5)	4,230	919 3	74 0
TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	1,652	1 4	1,398	(15 4)	1,266	(9 4)	935	(26 1)	(7 5)
OTROS	971	(68 8)	1,583	63 0	735	(53 6)	1,307	77 8	(13 8)
2 TEXTILES ARTS DE VESTIR E IND DEL CUERO	27,653	275 4	15,731	(43 1)	24,855	58 0	22,199	(10 7)	16 1
ARTS DE TELAS/TEJUS ALGODON Y FIB.VEG	1,909	1,064 0	2,041	6 9	2,802	37 3	2,259	(19 4)	5 1
ARTS DE TELAS/TEJUS SEDA FIB ART O LANA	941	359 0	1,288	36 9	3,359	160 8	4,617	37 5	44 5
FIBHAS TEXT ARTIF O SINTETICAS	18,443	186 2	7,193	(61 0)	11,406	58 6	9,602	(15 8)	36 0
OTROS	6,360	1,048 0	5,209	(18 1)	7,288	39 9	5,721	(21 5)	5 4
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	170	57 4	180	5 9	216	20 0	450	108 3	6 1
MUEBLES Y ARTEF. DE MADERA	30	(30 2)	44	46 7	43	(2 3)	294	583 7	21 0
OTROS	140	115 4	136	(2 9)	173	27 2	156	(9 8)	(3 3)
4 PAPEL, IMPRENTA E IND EDITORIAL	620	737 8	225	(63 7)	227	0 9	216	(4 8)	12 5
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS	21	10 5	35	66 7	49	40 0	33	(32 7)	(3 6)
OTROS	599	989 1	190	(68 3)	178	(6 3)	183	2 8	22 7
5 DERIVADOS DEL PETROLEO	1,787	ERR	34	(98 1)	0	(100 0)	0	0 0	(100 0)
GASOLEO (GAS OIL)	9	ERR	8	(11 1)	0	(100 0)	0	0 0	(100 0)
OTROS	1,778	ERR	26	(98 5)	0	(100 0)	0	0 0	(100 0)
6 PETROQUIMICA	0	(100 0)	864	ERR	1,416	ERR	63 9	384	(72 9)
CLOROPO DE POLIVINILO	0	(100 0)	864	ERR	1,416	ERR	63 9	384	(72 9)
OTROS	0	ERR	0	ERR	0	0 0	0	0 0	ERR

## ANEXO 18 (CONT.)

SECTOR/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TCMA %
7 QUIMICA	6,172	38.6	4,582	(25.8)	5,053	10.3	5,434	7.5	22.0
MATERIAS PLASTICAS/RESINAS SINTETICAS	570	31.9	98	(82.8)	1,111	1,033.7	985	(11.3)	34.8
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	71	222.7	3	(95.8)	915	30,400.0	1,440	57.1	43.2
OXIDO DE ZINC	0	(100.0)	0	ERR	0	0.0	750	ERR	ERR
OTROS	6,101	38.6	4,579	(24.9)	4,138	(8.6)	3,244	(21.6)	16.1
8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	341	1.2	1,127	230.5	478	(57.6)	792	65.7	15.1
MANUF. MAT. PLASTICAS O RESINAS SINT.	266	8.6	976	266.9	191	(80.4)	509	166.5	17.5
OTROS	75	(18.5)	151	101.3	287	90.1	283	(1.4)	11.8
9 FABRIC. DE OTROS PRODS. MIN. NO METALICOS	9,508	(25.6)	10,059	5.8	6,676	(33.6)	13,231	98.2	15.5
APARATOS DE USO SANITARIO	1,088	79.8	1,922	76.7	1,951	1.5	561	(71.2)	(10.6)
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUF.	7,906	(33.6)	6,879	(13.0)	3,708	(46.1)	11,432	208.3	27.7
OTROS	514	86.9	1,258	144.7	1,017	(19.2)	1,238	21.7	4.8
10 SIDERURGIA	14,409	21.6	21,022	45.9	5,276	(74.9)	2,780	(47.3)	12.6
HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES	4,550	27.2	4,853	6.7	1,624	(66.5)	357	(78.0)	60.7
HIERRO/ACERO MANUF. EN DIV. FORMAS	6,035	45.7	5,028	(16.7)	2,114	(58.0)	1,320	(37.6)	48.3
TUBOS, CAÑERIAS DE HIERRO/ACERO	897	77.6	902	0.6	143	(84.1)	267	86.7	(12.8)
OTROS	2,927	(18.3)	10,239	249.8	1,395	(66.4)	836	(40.1)	111.2
11 MINEROMETALURGIA	149	115.9	474	218.1	1,597	236.9	2,090	30.9	19.4
12 PRODS. METALICOS, MAQ. Y EQUIPO	116,257	38.4	133,764	15.1	159,280	19.1	112,897	(29.1)	17.6
PARA AGRICULTURA Y GANADERIA	32	ERR	32	0.0	98	206.3	159	62.2	ERR
PARA FERROCARRILES	0	ERR	336	ERR	1,435	327.1	428	(70.2)	(4.6)
PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNIC.	51,132	(18.7)	59,196	15.8	55,892	(5.6)	31,947	(42.8)	6.4
MOTORES P/AUTOMOVILES	34,880	(26.4)	43,490	24.7	29,794	(31.5)	15,451	(48.1)	3.1
PTES. SUELTAS P/AUTOMOVILES	4,830	168.9	1,314	(72.8)	4,381	233.4	3,807	(13.1)	0.6
PTES. O PIEZAS P/MOTORES	6,283	(40.5)	12,956	106.2	14,922	15.2	9,590	(35.7)	21.4
OTROS	5,139	65.7	1,433	(72.1)	6,795	374.2	3,099	(54.4)	10.7
MAQ. Y EQUIPOS ESPS P/INDS. DIV.	57,917	237.3	65,917	13.8	91,807	39.3	64,859	(29.4)	32.4
MAQ. P/PROCESO DE INFORMACION	50,008	1,920.5	60,527	21.0	84,600	39.8	57,515	(32.0)	64.8
PTES. O PIEZAS SUELTAS P/MAQUINARIA	715	(30.2)	589	(17.6)	3,142	433.4	2,310	(26.5)	21.0
OTROS	7,194	(47.4)	4,801	(33.3)	4,057	(15.5)	5,034	22.1	1.5
EQUIPO PROF. Y CIENTIFICO	88	57.1	21	(76.1)	139	551.9	286	105.8	25.1
EQUIPO Y APTOS. ELECTRICOS/ELECTRONICOS	7,001	84.1	7,567	8.1	9,630	27.3	14,841	54.1	24.2
OTROS APARATOS E INSTRUM. ELECTRICOS	347	218.3	393	13.3	2,193	458.0	6,323	188.3	51.4
TRANSFORMADORES ELECTRICOS	242	(66.3)	388	60.3	2,955	661.6	3,898	31.9	56.8
OTROS	6,412	115.5	6,786	5.8	4,482	(34.0)	4,620	3.1	10.5
APTOS. FOTOGRAF., CINEM., OPTICA Y RELOJ.	87	4.8	695	698.9	279	(59.9)	377	35.1	25.2
APARATOS FOTOG. Y CINEMATOGRAFICOS	5	(93.9)	393	7,760.0	138	(64.9)	220	59.4	ERR
OTROS	82	8,100.0	302	268.3	141	(53.3)	157	11.3	13.6
13 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,873	7.0	2,188	(23.8)	3,041	39.0	3,828	25.9	0.6
V. OTROS SERVICIOS Y PRODS. NO CLASIFICADOS	54	(29.9)	639	1,083.3	236	(63.1)	3,067	1,199.6	116.0

FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA DE BANCO DE MEXICO.

ANEXO 19

MEXICO: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CANADA  
1981-1990  
(Miles de dólares) 1./

SECTOR/PRODUCTO	1981	1982	VAR. %	1983	VAR. %	1984	VAR. %	1985	VAR. %	1986	VAR. %
TOTAL DE IMPORTACIONES	419 861	283 317	(37.0)	228 176	(22.7)	227 741	0	235 418	3.4	223 185	(5.2)
I AGRICULTURA Y SILVICULTURA	18 247	27 202	49.3	68 182	154.3	36 730	(44.0)	14 809	(61.6)	26 842	147.6
HORTALIZAS FRESCAS	0	0	0.0	0	0.0	0	ERR	0	ERR	225	ERR
OTRAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	13 430	8 100	(39.5)	62	(99.5)	28 815	45 306.1	12 137	(57.8)	25 701	118.0
TRIGO	3 908	18 501	322.1	59 004	257.6	0	(100.0)	0	ERR	10 265	ERR
OTROS	1 308	4 571	249.5	10 115	121.3	9 815	(2.0)	2 742	ERR	531	(80.8)
II GANADERIA PISC. CAZA Y PISCIC.	5 204	3 757	(27.8)	980	(73.9)	8 325	749.5	16 330	96.0	2 783	(82.8)
GANADO VACUNO	3 231	2 155	(42.2)	186	(91.4)	8 609	3 453.2	14 608	121.5	1 259	(90.5)
OTROS	1 873	1 602	(14.4)	794	0	1 718	0.0	1 722	0	1 406	(17.8)
III MINERIAS EXTRACTIVAS	40 416	32 348	(20.0)	14 119	(54.4)	31 904	126.0	29 650	(7.1)	28 204	(4.7)
I PETROLEO CRUDO Y GAS NAT.	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	ERR	0	ERR
II EXTR. DE MIN. METALICOS	4 370	1 126	(74.2)	130.0	(97.0)	7 041	4 707.7	99	(99.8)	0	(100.0)
MINERAL DE ESTAÑO	1 414	445	(68.5)	0	(100.0)	0	0.0	0	ERR	0	ERR
MINERAL DE HIERRO	2 956	0	(100.0)	0	0.0	0	0.0	0	ERR	0	ERR
OTROS	0	681	94	1 360	99.7	7 041	420.7	99	ERR	0	(100.0)
III EXTR. DE OTROS MINERALES	32 652	19 155	(41.5)	12 152	(33.5)	19 878	56.7	18 309	(7.9)	26 373	43.3
AMANTO, ASBESTOS EN FIBRAS	32 177	19 651	(38.9)	12 716	(33.3)	19 934	56.8	16 462	(17.4)	6 567	(60.1)
PIEDRAS MIN. Y DIAMANTES IND.	425	39	(90.8)	0	(100.0)	27	ERR	49	48.1	1	(97.5)
OTROS	50	75	90	36	(52.0)	17	(47.4)	1 897	999	19 805	944.0
IV OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	3 394	11 458	237.6	6	(99.9)	4 845	80 630.0	11 152	130.2	1 895	(83.0)
COMBUSTIBLES SOLIDOS	3 394	11 458	237.6	6	(99.9)	4 845	80 630.0	11 152	130.2	1 895	(83.0)
OTROS	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	0	ERR
V INDUSTRIAS MANUFACTURAS	365 802	219 989	(41.0)	141 811	(33.5)	148 716	4.8	174 538	17.4	155 277	(11.0)
I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	64 746	52 803	(21.2)	4 428	(93.0)	10 483	144.0	23 185	114.3	13 904	(40.5)
AZUCAR	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	ERR	0	ERR
CAJINES FRESCAS Y REFRIGERADAS	20	35	75.0	144	311.4	1 078	813.9	1 282	24.7	97	(92.4)
LECHE EVAPORADA O CONDENSADA	48 966	41 870	(14.5)	1 814	(97.5)	0	(100.0)	0	ERR	136	700.0
LECHE EN POLVO	15 264	20 104	31.7	2 690	(88.6)	8 749	208.1	19 556	137.1	10 274	(44.9)
OTROS ACEITES, GRASAS ANIM Y VEG.	10	0	0.0	67	ERR	262	291.0	967	269.1	1 316	36.1
PIELLES COMESTIBLES DE CERDO	10	185	1 550.0	274	33.8	21	(96.6)	241	1 047.6	393	63.1
OTROS	2 499	1 499	(40.0)	289	(86.7)	1 243	330.1	1 320	ERR	1 149	18.8
II TEXTILES ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO	863	691	(21.7)	81	(90.6)	1 142	1 300.8	967	115.3	788	(20.6)
PIEL Y CUEROS PREP. Y MANUF.	42	1	(97.6)	1	0.0	538	53 800.0	825	16.0	0	(100.0)
PRENDAS DE VESTIR DE FAS 1./	8	50	525.0	4	(72.0)	2	(50.0)	4	100.0	3	(25.0)
HILADOS Y TEJIDOS DE FAS	75	19	(74.7)	18	(5.3)	37	105.8	84	177.0	60	(29.8)
OTROS	754	621	(18.1)	58	(96.7)	564	827.4	254	(25.8)	767	177.8
III INDUSTRIA DE LA MADERA	415	171	(58.8)	85	(50.3)	71	(16.5)	54	(23.9)	15	(72.2)
ARTES. DE MADERA FRIA U ORDINARIA	58	0	(100.0)	21	ERR	0	(100.0)	3	ERR	6	100.0
MADERAS EN CORTES ESPECIALES	193	171	(11.4)	64	(65.8)	71	10.8	51	(28.2)	6	(82.4)
OTROS	165	0	(100.0)	0	0.0	0	0.0	0	ERR	0	ERR
IV PAPEL, IMPRENTA E IND. EDITORIAL	89 627	34 968	(49.8)	6 943	(71.5)	14 675	47.3	15 760	7.6	22 457	42.2
PAPEL BLANCO P. PERIODICO	57 064	24 582	(54.9)	6 945	(71.7)	255	(96.3)	2 501	880.0	4 033	61.3
PAPEL Y CARTON PREPARADO	2 284	4 316	89.0	15	(99.0)	4 284	9 420.0	277	(9.5)	88	(87.8)
PASTA DE CELULOSA FIBRA PAPEL	8 481	5 722	(34.1)	2 818	(53.7)	7 747	181.2	8 104	4.6	15 265	88.4
OTROS	1 598	348	(78.2)	294	(15.5)	2 389	712.6	4 907	(78.4)	3 070	(37.4)
V DERIVADOS DEL PETROLEO	47	98	108.5	81	(17.3)	168	104.8	186	18.1	167	(14.8)
ACEITES Y GRASAS LUBRICANTES	47	87	85.1	5	(94.3)	24	380.0	34	41.7	0	(100.0)
OTROS	0	11	ERR	76	500.8	142	68.1	162	20.0	0	ERR
VI PETROQUIMICA	630	937	48.7	9 227	934.1	6 297	(35.3)	10 681	68.6	7 705	(27.9)
BENCENO Y ESTIRENO	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	ERR	874	ERR
CLORURO DE VINILO	418	114	(72.7)	0	(100.0)	1 256	ERR	4 253	142.1	4 385	3.1
POLIETILENO	75	106	41.3	9 233	8 610.4	3 855	(58.2)	6 019	56.1	2 312	(61.6)
POLIPROPILENO	79	717	807.8	494	(31.1)	686	38.9	343	(50.0)	181	(47.2)
OTROS	58	0	(100.0)	0	0.0	0	0.0	62	ERR	148	136.7

ANEXO 19 (CONT.)

SELECCIÓN PRODUCTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
7 QUÍMICA	19.215	10.172	(47.1)	3.085	(60.8)	7.508	66.4	12.544	87.1	8.807	(28.6)	
ADICIONES PIAGNOCOLURA	15.823	3.828	(78.1)	0	(100.0)	2.415	EPH	8.886	101.5	2.812	(28.8)	
FIBRAS PLÁSTICAS SINTÉTICAS Y ARTIF.	18	0	0	0	0	0	0	118	988	118.2	108	20
MEDICAMENTOS Y MATERIAL DE DIAGNÓSTICO	1.534	320	(78.1)	812	81.3	250	EPH	88	88	478	437.0	
MEZCLAS Y PREP. P/AS P/EDS FARM.	261	867	215.7	518	141.8	588	12.1	358	287.7	253	11.7	
MEZCLAS Y PREP. P/AS INDUSTRIALES	8	5	(100.0)	5	(100.0)	43	271.8	48	0	155	8.4	
RESINAS NATURALES O SINTÉTICAS	95	148	(100.0)	40	(100.0)	0	(100.0)	48	EPH	87	100.0	
SALES Y CADOS INORGÁNICOS	73	85	(13.8)	87	49.2	444	406.3	891	38.6	508	(18.2)	
SERA CAUSTICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	5.013	2712	2.063	148.9	3.408	28.0	0.007	8.307	87.2	4.051	(29.2)	
8 PRODUCTOS PLÁSTICOS DE CAUCHO	5.144	2.434	(53.3)	8.880	141.8	8.887	33.4	8.323	3.7	7.878	(25.3)	
LÁTEX DE CAUCHO SINT. FICCIÓN O P/EN	1.862	1.812	(14.7)	8.525	211.5	7.348	31.9	7.425	11.8	10.9	(28.9)	
LIJANTAS Y CAMARAS	245	243	(84.8)	188	(19.5)	625	215.7	348	144.6	242	21.4	
MANUFACT. DE CAUCHO EXC. PREMIAS VEST.	327	486	48.8	127	(73.8)	233	83.5	286	14.2	373	71.4	
OTROS	4.536	62	15.8	866	33	147.8	81.1	2.287	149.9	87.7	115.0	
9 FABRIC. DE OTROS PROD. NO METALICOS	1.130	861	(11.5)	620	(44.8)	375	140.4	434	15.7	165	(57.4)	
CEMENTOS ALUMINICOS	0	0	(100.0)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
YESO CALZADO Y P/CO P/AB	15	17	(18.0)	178	207.1	31	(74.8)	0	EPH	87	181.3	
OTROS	834	818	(33.7)	500	(19.2)	342	311.0	428	EPH	117	71.3	
10 SIDERURGIA	25.311	28.627	27.8	18.273	13.1	28.887	82.5	25.248	(14.7)	13.338	(18.8)	
BARRILAJOTE DE HIERRO ACERO	8.431	372	(98.5)	87	(73.8)	1.187	1.134.0	1.748	45.9	150	(74.2)	
COPILETES ORAZAMZ RAS FLECHAS POLES	2.291	1.077	(78.5)	284	(78.5)	720	185.2	181	13.0	884	(18.1)	
LAMINAS DE HIERRO ACERO	8.548	21.282	87.8	18.033	(74.7)	18.848	23.8	14.774	125.88	10.942	(28.8)	
PLACAS DE ALERJE DE HIERRO ACERO	82	151	288.1	227	50.3	338	44.8	442	95.1	284	(54.2)	
OTROS	7.689	3.740	(79.2)	1.855	(57.7)	7.852	362.4	7.302	(3.4)	1.478	(88.0)	
11 METALES NO FERROSOS	18.018	18.784	(82.7)	6.732	(57.3)	8.880	48.8	18.537	87.8	13.108	(29.0)	
ALUMINIO S/ALMI	7.218	5.887	(54.1)	3.025	(49.8)	4.478	48.8	6.474	44.8	930	(85.8)	
BARRAS Y TUBOS DE ALUMINIO	1.628	407	(52.8)	825	127.3	102	188.8	1.840	1.507.8	88	(88.8)	
MOJOLE EN BARRA, TUBO O LAMINA	317	181	(41.8)	185	(51.1)	688	275.7	751	81	707	(81.8)	
MOJOLE EN MATIA, "SPRIST"	828	5.711	110.0	815	(84.2)	3.458	219.4	2.821	62.2	3.195	(48.2)	
OTROS	7.752	3.588	(78.3)	1.886	(54.7)	1.151	(31.7)	3.381	15.828	8.214	144.7	
12 METALES FERROSOS, HAD Y EQUIPO	154.298	103.448	(68.2)	81.817	(18.5)	54.035	27.8	68.885	(4.8)	87.311	(18.8)	
PARRA AGRICULTURA Y GANADERIA	4.848	861	(80.4)	28	(97.1)	290	888.8	1.433	360.8	840	(34.4)	
MADONARRA AGRICOLA	4.041	583	(86.8)	10	(98.3)	110	1.070.0	428	287.3	333	(21.4)	
OTROS	855	388	(87.8)	18	(99.2)	182	987.8	1.007	453.3	625	(38.8)	
PARA FERROCARRILES	48.883	27.188	(71.1)	48.314	70.5	3.748	887.8	11.521	107.1	14.887	(30.3)	
MATERIA FUNDIDA FERROACEROL	124	124	(100.0)	986.7	11.1	255	132.032	1.378	84.8	11.811	13.811	
OTROS	22.968	20.432	(101.4)	48.312	75.2	1.087	(87.3)	1.994	(17.1)	1.118	(32.8)	
PARA GENES TRANSPORTES Y COMARC.	8.108	2.848	(82.8)	1.448	(45.2)	11.880	719.8	5.228	(58.8)	14.633	(17.4)	
ARMOS Y SUS PARTES	408	108	(88.8)	128	(81.8)	128	13.4	1.344	428	288	(81.8)	
EMBARC. P/ES Y EQUIPO MARITIMO	627	101	(18.3)	750	142.6	6.998	81.8	252	(84.8)	11.328	3.052.4	
MATERIA DE ENCAMBLE PAJOTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RETA C. PAJOTOS Y OTRAS C/AMPOS	2.124	1.028	(88.8)	317	(78.3)	3.557	748.1	1.778	84.8	1.811	(81.8)	
OTROS	8.838	1.437	(83.4)	254	(82.3)	3.048	708.3	1.981	1.481	1.098	(44.4)	
MAD Y EQUIPOS DEB. SINCR. DIV.	58.087	54.158	(51.2)	28.788	(48.8)	31.788	10.1	21.788	(31.4)	22.488	3.2	
BOMBAS MOTORIZADAS Y TURBOBOMBAS	851	844	(81.6)	888	18.1	888	(18.8)	1.334	888	888	(88.8)	
GENE RADORES Y CALDERAS DE VAPORES	1.488	308	(124.1)	878	2.088	2.248	98.2	2.248	0	88	(87.1)	
MAD DE IMPULSIONEL P/NO DE CAUCHO	1.727	883	(81.2)	324	(82.3)	1.788	451.2	1.282	18.2	1.824	(88.8)	
MAD P/RETRAYER LOS METALES	14.281	6.430	(88.1)	1.218	(88.2)	8.302	5.188	894	884	1.202	(88.8)	
MAD P/PROCESADO DE H/F Y B/F P/ES	8.150	1.317	(44.8)	8727	542.1	4.004	(54.1)	2.052	87.7	2.581	86.1	
MAD Y APOTOS DE ELEV. CARGAS DE CARGA	5.338	3.885	(95.4)	775	888.8	2.278	184.1	1.428	(37.3)	8.152	330.1	
MAD Y MANTENEDORES P/ANEL C/ANTON	370	370	(100.0)	370	(100.0)	370	421.1	388	87.8	188	(87.8)	
MAD Y APOTOS P/ERICH BULDO P/ES	4.098	1.948	(87.1)	117	(82.8)	815	881.2	2.822	208.4	815	(87.8)	
MAD Y APOTOS P/RETRAYER LOS METALES	4.637	8.362	(17.7)	5.523	(87.3)	1.078	1.078	1.078	(88.8)	888	888	
TUBERIAS DE TODAS CLASES	4.862	122	(98.8)	5	(99.2)	18.388	242.0	1.008	28.1	158	(82.4)	
OTROS	17.338	14.278	(88.8)	5.368	(82.7)	8.838	87	5.844	0.1	2.998	28.2	
EQUIPO P/REF. Y C/IDENTICO	8.133	2.882	(88.8)	881	(88.8)	1.548	27.8	3.188	1.013	5.412	72.1	
APARATOS P/ MEDIR ELECT. LUCIDAS Y GASES	3.823	878	(98.8)	187	(88.8)	381	81.8	1.238	242.8	3.113	151.8	
APOTOS E INSTRUMENTOS MEDICIONALES	1.808	1.558	(88.8)	588	(88.8)	1.028	71.3	1.888	81.8	2.087	81.8	
OTROS	782	128	(88.8)	881	(88.8)	288	288	881	41	228	88.8	
EQUIPO Y APOTOS ELECTROELECTRONICOS	15.831	11.848	(72.8)	4.275	(82.4)	2.525	72.0	1.824	88.2	8.233	(34.8)	
APOTOS EQUIPO RADIOFONICO Y TELEFONICO	2.284	2.022	(88.8)	317	(84.8)	2.758	758.0	8.428	88.4	2.251	(88.1)	
LAMPARAS VALV. ELECTRONICAS P/ES	175	175	(100.0)	175	(100.0)	175	175	175	175	175	(100.0)	
PLAS Y P/ES P/INSTAL. ELECTRICAS	5.338	3.828	(98.2)	2.338	(53.8)	2.022	(13.4)	3.788	87.8	3.280	(71.8)	
RECEPTORES Y TRANS. DE RADIO TV	2.285	251	(84.1)	379	(31.8)	770	1032	888	128	347	(83.1)	
OTROS	3.071	4.308	(88.8)	867	(78.8)	1.375	78.8	2.078	2.181	1.181	(88.8)	
APOTOS FOTOGRAF. C/AM. OPTICA Y FLEJO	14.180	1.225	(88.2)	108	(81.4)	227	148.8	884	228.8	832	(28.8)	
CAMARAS DE TODAS CLASES	14.038	1.181	(88.8)	87	(84.8)	218	222.4	781	288.2	508	(28.2)	
OTROS	142	84	(73.2)	108	(81.8)	48	21.1	88	288	888	888	
13 OTRAS INDUSTRIAS MANUF. AGRICULTIVAS	338	283	(78.8)	72	(72.8)	80	11.1	847	708	310	(87.8)	
Y OTROS SERVICIOS Y PROCES. NO CLASIFICADOS	42	82	(82.8)	82	(82.8)	82	228.0	82	(34.8)	18	(88.8)	

1/ Cuando en la columna de valores aparece "EPH", significa que no ha sido posible determinar el valor exacto de dicho producto.

ANEXO 19 (CONT.)

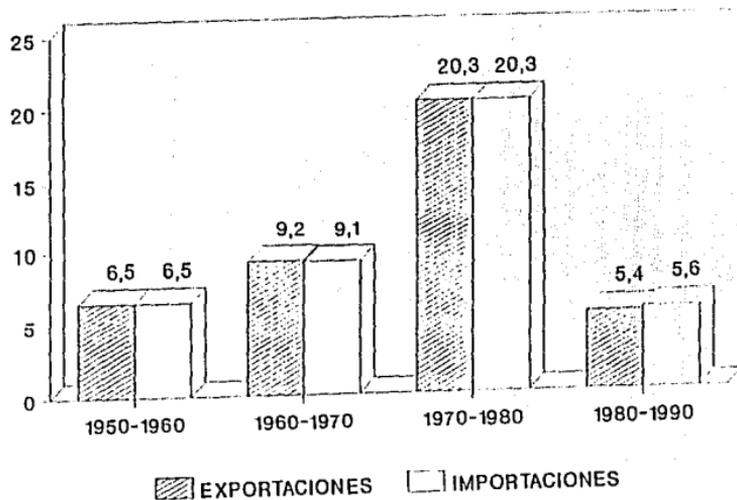
SECTOR/PRODUCTO	1987	VAR. %	1988	VAR. %	1989	VAR. %	1990	VAR. %	TCR. %
TOTAL DE IMPORTACIONES	354,539	58.0	337,606	(4.8)	421,413	24.8	459,411	9.0	0.2
1 AGRICULTURA Y SILVICULTURA	79,899	116.8	83,239	4.2	60,854	(26.9)	11,086	(81.0)	(5.4)
HORTALIZAS FRESCAS	238	5.6	1,467	516.4	2,088	42.3	4,027	82.9	ERR
OTRAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	25,796	0.4	46,508	80.3	51,571	10.9	2,074	(96.0)	(18.5)
TRIGO	11,284	9.7	31,910	182.8	0	(100.0)	2,189	ERR	(8.2)
OTROS	42,570	7,916.9	3,353	(92.1)	7,195	114.6	2,796	(61.1)	8.8
1 GANADERIA APIC, CAZA Y PESCA	3,267	17.1	8,400	95.9	7,849	22.6	14,325	62.5	11.9
GANADO VACUNO	1,069	(22.7)	3,817	257.1	4,975	30.3	10,007	101.1	11.6
OTROS	2,198	56.3	2,583	17.5	0	(100.0)	4,319	ERR	12.7
2 INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	64,343	123.5	50,577	(21.7)	33,574	(33.6)	45,557	47.6	2.3
1 PETROLEO CRUDO Y GAS NAT.	0	ERR	0	ERR	0	0.0	0	ERR	ERR
2 EXTR. DE MIN. METALICOS	506	ERR	342	(32.4)	3,513	927.2	2,849	(18.9)	(4.6)
MINERAL DE ESTAÑO	506	ERR	280	(44.7)	3,439	1,128.2	2,848	(17.2)	8.1
MINERAL DE HIERRO	0	ERR	0	ERR	0	0.0	0	ERR	(100.0)
OTROS	0	ERR	62	ERR	74	19.4	1	(98.0)	ERR
3 EXTRA. DE OTROS MINERALES	64,077	143.0	47,723	(25.5)	30,061	(37.0)	45,811	52.4	3.6
AMANTO, ASBESTOS EN FIBRAS	8,894	50.7	7,757	(12.6)	7,432	(4.2)	14,509	95.2	(8.5)
PIEDRAS MIN. Y DIAMANTES IND.	1	0.0	16	1,500.0	64	300.0	11	(82.8)	(23.4)
OTROS	54,182	173.6	39,950	(26.3)	22,565	(43.5)	31,291	38.7	104.5
4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0	(100.0)	2,513	ERR	0	(100.0)	897	ERR	(13.7)
COMBUSTIBLES SOLIDOS	0	(100.0)	2,513	ERR	0	(100.0)	897	ERR	(13.7)
OTROS	0	ERR	0	ERR	0	0.0	0	ERR	ERR
2 INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	206,748	33.1	197,325	(4.6)	311,095	57.7	367,353	18.1	(0.5)
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	17,956	29.6	36,827	105.1	77,297	109.9	45,859	(40.6)	(6.8)
AZUCAR	0	ERR	0	ERR	0	0.0	1,614	ERR	ERR
CARNES FRESCAS Y REFRIGERADAS	3	(96.9)	859	28,533.3	7,874	816.6	19,899	38.4	101.4
LECHE EVAPORADA O CONDENSADA	0	(100.0)	3	ERR	0	(100.0)	0	ERR	(100.0)
LECHE EN POLVO	15,746	46.1	31,811	102.0	59,730	87.7	13,357	(77.6)	(1.5)
OTROS ACEITES/GRASAS ANIM Y VEG	1,198	(9.0)	2,573	114.8	3,902	51.7	5,164	32.3	ERR
PIEL/COMESTIBLES DE CERDO	601	52.9	933	55.2	4,065	335.7	6,896	69.6	106.7
OTROS	408	(64.2)	648	58.8	1,265	168.4	7,959	361.1	137.7
2 TEXTILES ARTS DE VESTIR E IND DEL CUERO	1,125	46.5	2,064	85.5	5,535	173.0	5,220	(7.3)	21.8
PIEL Y CUEROS PREP. Y MANUF.	5	ERR	52	940.0	402	673.1	62	(77.1)	9.1
PRENDAS DE VESTIR DE FAS L /	1	(56.7)	88	8,700.0	60	(31.8)	67	11.7	26.6
HLADOS Y TEJIDOS DE FAS	225	275.0	587	160.9	2,759	370.0	2,472	(10.4)	47.5
OTROS	894	26.8	1,337	49.6	2,413	80.5	2,589	7.3	14.6
3 INDUSTRIA DE LA MADERA	508	3,286.7	38	(92.5)	165	334.2	271	64.2	(4.6)
ARTEF. DE MADERA FINA Y ORDINARIA	507	8,350.0	14	(97.2)	43	207.1	85	97.7	4.7
MADERAS EN CORTES ESPECIALES	0	(100.0)	16	ERR	87	443.8	85	(2.3)	(8.7)
OTROS	1	ERR	8	700.0	35	337.5	101	168.8	(5.4)
4 PAPEL, IMPRENTA E IND. EDITORIAL	28,909	28.7	27,372	(5.3)	28,038	2.4	60,419	115.5	(1.0)
PAPEL BLANCO P/PERIODICO	2,431	(39.7)	5,227	115.0	3,487	(33.7)	13,641	293.5	(14.7)
PAPEL Y CARTON PREPARADO	2,379	2,573.0	2,210	(7.1)	3,796	71.3	5,711	130.1	16.0
PASTA DE CELULOSA P/FAB. PAPEL	18,884	23.7	18,165	(14.4)	10,521	(33.3)	13,401	26.2	4.9
OTROS	5,215	69.9	3,769	(27.7)	10,164	169.7	24,663	142.7	35.5
5 DERIVADOS DEL PETROLEO	84	(49.7)	206	145.2	166	(9.7)	245	31.7	20.1
ACEITES Y GRASAS LUBRICANTES	8	ERR	50	733.3	0	(100.0)	48	ERR	0.2
OTROS	78	(53.3)	156	100.0	166	18.2	197	5.9	ERR
6 PETROQUIMICA	1,364	(62.3)	1,215	(10.9)	812	(33.2)	1,686	107.6	11.8
BENCENO Y ESTIRENO	0	(100.0)	0	ERR	0	0.0	972	ERR	ERR
CLORURO DE VINILO	496	(84.9)	0	(100.0)	0	0.0	0	ERR	(100.0)
POLIETILENO	646	(72.1)	803	24.3	359	(55.3)	281	(21.7)	15.8
POLIPROPILENO	66	(63.5)	167	153.0	452	170.7	321	(29.0)	18.9
OTROS	166	12.2	245	47.6	1	(99.6)	112	11,100.0	7.6

ANEXO 19 (CONT.)

SECTOR/INDUSTRIA	1986	VAR. %	1987	VAR. %	1988	VAR. %	TOMA %	
7 QUIMICA	8,226	(28.2)	10,408	84.8	14,428	38.4	18,223	13.6
INDICADORES PIQUETEURIA	1,486	(49.9)	823	(45.3)	1,102	(27.2)	1,610	(11.0)
TERNAS PLASTICAS SINTETICAS Y ARTIF.	857	235.2	1,548	135.8	833	(28.8)	4,811	426.4
ME DICAMENTOS Y MATERIAS DE QUIMICION	198	(58.7)	324	63.6	523	61.4	802	(14.0)
MEZCLAS Y PREP. PLASO INDUSTRIAL	742	110.2	441	(40.2)	460	3.0	260	(22.2)
MEZCLAS Y PREP. P/AD. PRECOS FARM.	130	(18.1)	137	5.4	1,171	754.7	254	(78.3)
RESINAS NAT./ALES D. SINTETICAS	13	(89.1)	347	3,032.0	864	154.8	1,048	14.8
SALES Y DERIVOS ORGANICOS	543	(32.8)	563	3.1	738	31.8	758	(5.1)
SODA CAUSTICA	0	ERRA	0	ERRA	0	0.0	0	ERRA
OTROS	2,558	(38.0)	4,148	62.1	7,538	81.3	8,024	(5.9)
8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	8,877	38.7	12,275	(4.2)	7,440	(16.8)	7,843	6.8
LATEX DE CAUCHO SINT. FICTICIO O HEU. N.	7,884	48.8	3,324	(4.7)	3,881	(48.9)	3,548	(9.8)
LAMINAS Y CAMARAS	58	(80.1)	2	(88.6)	561	28,420.0	53	(21.3)
MANUFACT. DE CAUCHO Y PRENDAS VE. ST.	1,152	250.7	653	(43.2)	873	33.7	574	(34.2)
OTROS	785	(40.2)	1,296	85.1	2,085	80.8	2,588	71.1
9 FABR. DE OTROS PRODUCTOS MIN. METALICOS	4,168	2,108.1	256	(84.1)	1,405	114.2	1,004	(24.3)
CEMENTOS ALUMINOSOS	152	ERRA	0	(100.0)	1	ERRA	182	10,100
VERNO PLASO PLANO Y P/ROD. PLAD	1,017	2,807.4	362	(81.7)	124	(85.7)	211	(70.2)
OTROS	2,999	1,990.7	294	(85.0)	1,280	335.4	181	(146.0)
10 SIDERURGIA	25,300	87.0	27,833	10.3	34,481	23.8	30,580	14.8
BARNA LANGOTE DE HIERRO ACABADO	588	30.2	388	(24.1)	3,161	718.8	2,887	(15.0)
COLMETIS O HALLAZGOS DE FERRAS	835	40.8	864	(5.5)	958	8.0	1,878	75.8
LAMINAS DE HIERRO ACABADO	15,808	48.5	22,225	38.9	25,517	14.7	30,840	21.5
PRODUCCION DE SECCION DE HIERRO ACABADO	563	81.5	330	(41.4)	267	(37.3)	295	37.7
OTROS	7,507	368.1	4,545	(14.8)	4,844	1.7	3,652	(14.8)
11 MINERIA Y ALUMINA	14,827	11.1	20,738	41.8	21,238	2.4	12,325	(42.8)
ALUMINO SUELO	1,422	53.8	828	(41.2)	1,411	(2.8)	1,754	21.7
BARINAS Y TUBOS DE ALUMINO	24	(84.7)	0	(100.0)	0	0.0	0	ERRA
MOLE EN BARRA, TUBO O LAMPARA	1,252	82.8	1,821	34.7	827	(54.0)	1,500	81.4
MOLE EN MATA "BIFES"	4,837	(51.1)	8,785	100.0	8,823	0.3	7,448	(16.1)
OTROS	7,182	(13.1)	8,781	22.2	8,884	3.1	1,825	(82.1)
12 PRECOS METALICOS MAG. Y EQUIPO	95,808	42.4	58,867	(27.5)	117,443	86.1	113,237	(47.5)
PARA AGRICULTURA Y GANADERIA	218	(78.7)	111	(48.8)	167	50.5	448	186.3
MAQUINARIA AGRICOLA	7	(87.8)	87	857.1	80	18.4	370	325.8
OTROS	212	(85.0)	44	(79.2)	87	87.7	78	(10.8)
PARA FERROCARRILES	41,488	43.4	4,885	(78.8)	18,088	369.3	7,688	(58.2)
MATERIAL FLUIDO PARA FERROCARRIL	20,246	44.0	4,287	(78.8)	18,112	324.8	7,848	(58.1)
OTROS	12,940	11.1	308	(87.8)	804	147.2	21	(87.8)
PARA OTROS TRANSPORTES Y COMERC.	5,308	111.2	13,840	(14.3)	30,151	121.0	78,014	126.1
AVIONES Y SUS PARTES	5,308	1,237.0	478	(91.2)	3,587	833.7	17,485	380.0
EMBARC. PES. Y EQUIPO MARITIMO	88	(88.2)	2,285	2,602.0	0	(100.0)	1,229	126.8
MATERIAL DE ENGANBLE PARA OTROS	3,538	478.7	2,740	8.8	18,118	411.2	32,518	70.1
REFAC. PIQUETEURAS Y CAMARAS	1,205	(20.2)	1,548	28.3	2,718	73.7	874	(148.8)
OTROS	8,847	434.0	8,311	(6.2)	4,818	(41.6)	14	(275.8)
MAG. Y EQUIPOS ESPEC. P/IND. DIV.	40,883	108.5	29,349	(68.5)	25,152	(25.2)	43,132	21.8
BOMBAS MECANICAS Y TURBINAS	3,142	332.2	1,105	(68.8)	2,104	80.4	1,210	(42.0)
GEN. INDUCTORES Y CALORIF. VAPORIFEROS	2,218	2,262.8	91	(89.6)	81	344.3	3,423	3,919
MAG. DE IMPULSION MEC. P/IND. DE CAUCHO	618	(49.2)	1,381	88.8	3,880	280.0	3,880	(27.8)
MAG. P/INDUSTRIAS METALES	1,743	29.3	2,207	29.8	1,780	(44.2)	2,143	18.7
MAG. P/INDUSTRIAS DE P/ SUS. P/ITES	870	(81.1)	861.8	0.78	818	(3.2)	818	(0.0)
MAG. Y APOTOS DE ELEV. CARGAS DE SCARGA	2,425	(56.4)	1,711	(55.2)	2,214	88.4	2,549	15.1
MAG. Y APOTOS DE FOND. P/AVEL Y C/AVION	332	80.4	1,213	266.5	537	(56.2)	510	80.2
MAG. Y APOTOS P/IND. DE SUELO Y P/ITES	2,161	(88.2)	802	(88.2)	2,834	35.2	2,834	(0.0)
MAG. Y APOTOS P/INDUSTRIAS MAR. MIN.	756	(41.8)	358	(52.8)	183	(45.8)	1,021	420.0
TUBERIAS DE TUBOS CLASICS	150	(25.8)	128	(20.0)	167	13.0	1,262	332.0
OTROS	31,588	290.1	12,314	(57.8)	12,588	1.0	18,887	51.4
EQUIPO PROF. Y COMERC. CIV.	2,825	(51.5)	2,540	(22.0)	2,545	2.4	2,284	(88.7)
APARATOS DE MEDICACION DE LIQUIDOS Y GASES	773	(25.2)	415	(52.0)	412	(0.3)	1,863	273.0
APOTOS E INSTRUMENTOS MEDIC. ANALISIS	1,478	(28.4)	1,182	(19.4)	1,435	24.4	1,888	(18.7)
OTROS	374	58.5	812	16.2	818	5.0	1,443	133.8
EQUIPO Y APOTOS ELECTRONICOS ELECTRONICOS	6,028	(21.8)	6,388	6.0	6,888	7.7	8,588	42.8
APOTOS EQUIPO RADIOFONICO TELECOM. C/CO	1,278	(37.8)	2,844	107.2	12,288	402.1	11,332	(14.8)
LAMPARAS UV. Y ELECT. P/IND. Y P/ITES	204	(47.4)	185	(8.4)	702	388.2	3,811	3,811
REZAS Y P/ITES P/IND. ELECTRONICAS	3,941	11.1	3,028	(23.0)	1,818	(39.8)	2,818	17.0
RECEPTORES Y TRANSM. DE RADIO Y TV	244	(28.1)	877	258.5	1,084	24.7	3,351	208.8
OTROS	2,854	22.8	2,838	(0.6)	3,288	188.0	6,214	18.8
CAMARAS DE TODAS CLASES	884	3.4	1,817	105.4	1,117	(15.8)	1,817	(0.0)
CAMARAS DE FOTOGRAF. CINEMA OPTICA Y RELOJ	554	44.8	1,388	152.3	2,588	186.6	3,588	(8.7)
OTROS	192	(88.2)	278	173.8	181	(7.8)	88	(60.1)
OTROS	102	(88.2)	121	(17.7)	247	2.0	3,888	1,817
13 OTROS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	52	(13.7)	85	25.0	8,061	12,288.2	17,002	1123.7

FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA DE BANCO DE MEXICO.

## CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL (Tasas de crecimiento)



Fuente: ONU, Boletín Mensual de Estadística, dic. 1991.  
Consultoría Directiva, Estrategias Directivas, abr.-jun 1991

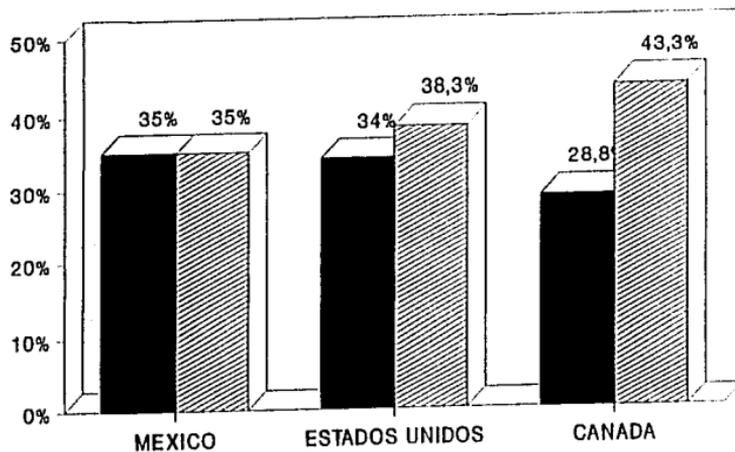
ANEXO 21

PRODUCTOS EN LOS QUE MEXICO ES PROVEEDOR PRINCIPAL  
PARA LOS ESTADOS UNIDOS EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ  
1990

<i>PRODUCTO</i>	<i>% DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE E.U.</i>	<i>ARANCEL %</i>
CHASIS	95.09	5
ALTERNADORES	83.63	5
LIMPIAPARABRISAS	77.74	3
CABLES PARA BUJIAS	71.92	5
CINTURONES DE SEGURIDAD	68.42	3

FUENTE: SECOFI, Sector Automotriz, Serie: Monografías referentes al  
Tratado de Libre Comercio en América del Norte, no. 10, México 1991.

## TASA FEDERAL Y COMBINADA DEL IMPUESTO AL INGRESO DE LAS CORPORACIONES



■ FEDERAL    ▨ COMBINADA 1/

1/ INCLUYE LAS TASAS DE LOS GRÁMINES FEDERAL, ESTADAL,  
PROVINCIAL Y LOCAL.  
FUENTE: D.G.P.I., SHCP.

## **ADENDA**

### **RESUMEN ESQUEMATICO DEL CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**

## RESUMEN ESQUEMATICO DEL CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE <sup>1</sup>

### OBJETIVOS

- Eliminar las barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

### DISPOSICIONES INICIALES

- Trato nacional.
- Trato de nación más favorecida.
- Transparencia en los procedimientos.

### BIENES ORIGINARIOS DE LA REGION

- Los que se produzcan en su totalidad en los países de AN.
- Los que contienen materiales que no provengan de la zona, siempre que se transformen en cualquier país socio del TLC de acuerdo al requisito de clasificación arancelaria y además, en algunos casos, incorporar un porcentaje específico de contenido regional (por el método de valor de transacción o el de costo neto).

#### *Industria Automotriz*

Método de costo neto:

- 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, y sus motores y transmisiones.
- 60% para los demás vehículos y autopartes.

#### *Cláusula de minimis*

- Un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el 7% del precio o del costo total del bien.

<sup>1</sup>Fuente: Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América, Descripción del Proyecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1992.

Referencias:

TLC: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ALC: Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá

AN: América del Norte

**ADMINISTRACION  
ADUANERA**

- Reglamentos uniformes.
- Certificado de origen uniforme.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- Reglas sobre la verificación del origen de los bienes.
- Mismos derechos a importadores para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- Grupo de trabajo que se ocupará de modificaciones ulteriores.
- Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios.

**COMERCIO  
DE BIENES**

- Principio fundamental de trato nacional.
- Eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias:
  - inmediatamente, 5, 10 o 15 etapas anuales iguales.
- El punto de partida serán las tasas vigentes al 1o. de julio de 1991, incluyendo el GPT y el SGP.
- Se prevé la posibilidad de una eliminación más acelerada que la prevista.
- Se eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, aunque con restricciones por causa de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal o de medio ambiente.
- Reglas para la devolución de aranceles o programas de devolución o exención de aranceles en materiales que se utilicen en la producción de bienes que se exporten a otro país miembro del TLC, que serán eliminados el 1o. de enero del año 2001.
- No se aplicarán nuevos cargos como los referentes a "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México y tenderán a eliminarse a más tardar en 1999 para E.U. y México y en 1994 para E.U. y Canadá, de acuerdo al ALC.
- Se prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles con base en requisitos de desempeño. México los eliminará en 2001 y Canadá en 1988.
- Se prohíbe fijar impuestos a la exportación, con algunas excepciones para México en el caso de escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.
- Se permite introducir a los países miembros sin pago de arancel y por período limitado, equipo profesional, instrumentos de trabajo, muestras comerciales, cierta clase de películas publicitarias y bienes deportivos con fines de exhibición y demostración.
- Para 1998 reingresarán con exención arancelaria los bienes sometidos a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC.
- Se establecen principios y reglas para el marcado de país de origen.
- Se protegen como productos distintivos algunas bebidas alcohólicas.

**TEXTILES Y  
PRENDAS DE  
VESTIR**

- Las disposiciones del TLC prevalecen sobre el Acuerdo Multifibras.
- Se eliminarán de manera inmediata o gradual, en un periodo máximo de diez años, las tasas arancelarias.
- E.U. eliminará inmediatamente las cuotas de importación para productos mexicanos y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen.
- Si se causan daños graves en el período de transición a los productores por causa del aumento de las importaciones, el país importador podrá elevar tasas arancelarias o imponer cuotas (excepto E.U.-Canadá).
- Para gozar de trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en la región, aunque para ciertos productos, deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.
- Los productos fabricados en los países pero que no cumplan con la regla de origen, gozarán de trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación.
- Antes de 1998 se realizarán consultas sobre la posibilidad de aplicar reglas de origen distintas a bienes específicos.

**PRODUCTOS  
AUTOMOTRICES**

- E.U. en relación a su comercio con México:
  - Eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros.
  - Reducirá de inmediato a 10% las tasas en los camiones ligeros y se eliminarán en un período de 5 años.
  - Eliminará en diez años las tasas para otros vehículos.
- México en relación a las importaciones de E.U. y Canadá, y Canadá respecto a las importaciones de Méx.:
  - Reducirá de inmediato en 50% sus tasas para autos de pasajeros y las eliminará gradualmente en un período de 10 años.
  - Reducirá de inmediato en 50% sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en 5 años.
  - Reducirá gradualmente sus tasas sobre todos los demás tipos de vehículos en un período de 10 años.
  - Cada país eliminará inmediatamente las tasas para ciertas autopartes y para otras, se eliminarán en 5 años y para una pequeña porción en 10 años.
  - Se eliminará al término del período de transición el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz y durante dicho período:
    - Eliminar de inmediato la restricción a las importaciones de vehículos.
    - Revisar los requisitos de balanza comercial y eliminar la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos.

**PRODUCTOS  
AUTOMOTRICES**  
(cont.)

-Cambiar las reglas de valor agregado nacional, reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos.

-Se deroga de inmediato el Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte y se sustituye por un sistema transitorio de cuotas que estará vigente por cinco años.

-15 años después de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un período de 10 años y México hará lo mismo con los dos países.

-México permitirá de inmediato a los inversionistas de los miembros la participación de hasta 100% en las empresas consideradas proveedoras nacionales de autopartes y hasta 49% en las otras empresas, incrementándose a 100% al cabo de 5 años.

-E.U. modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE) para que los fabricantes de vehículos incorporen partes y vehículos fabricados en México y sean considerados como nacionales.

**ENERGIA Y  
PETROQUIMICA  
BASICA**

-No se pueden imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación.

-Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas.

-En el caso de México, el comercio de estos bienes se regirá por la disposición general del Tratado sobre seguridad nacional.

-El Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes, y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

-La inversión en la petroquímica no básica se regirá por las disposiciones generales del TLC.

**AGRICULTURA**

-Las disposiciones trilaterales contemplan apoyos internos y subsidios a la exportación.

-Comercio entre México y E.U.:

Las barreras no arancelarias se eliminarán de inmediato mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien, aranceles.

Las cuotas se incrementarán, generalmente, en 3% anual.

Las barreras arancelarias se eliminarán en un período no mayor a diez años después de la entrada en vigor del TLC, excepto en el caso del maíz y frijol para México y jugo de naranja y azúcar para E.U., que se eliminarán de manera gradual después de 5 años adicionales.

Después del 6to año de la entrada en vigor del TLC ambos países aplicarán un sistema de arancel-cuota con

**AGRICULTURA**  
**(cont.)**

efectos equivalentes al azúcar proveniente de terceros países.

Las restricciones al comercio del azúcar entre los dos países se eliminarán al cabo de 15 años, excepto en los casos del azúcar exportada al amparo del programa de reexportación del azúcar de E.U.

-Comercio entre Canadá y México:

Eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

Eliminarán de manera inmediata o en un período máximo de 5 años, las tasas arancelarias de la mayoría de los productos hortícolas o frutícolas y en diez años para los productos restantes.

México sustituirá sus permisos de importación por aranceles (excepto para productos lácteos y avícolas).

-Se establece un conjunto de medidas para la aplicación de subsidios a la producción.

-Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en criterios científicos y en una evaluación del riesgo.

-Se creará un comité para realizar las consultas técnicas.

**NORMAS**

-No se solicitará a los bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que a los domésticos.

-Las normas internacionales serán marco básico de referencia.

-Se buscará la mayor convergencia posible de los sistemas de normalización.

-Se ajustarán los procesos de validación de cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo.

-Se establecerá un comité de normas técnicas para aplicar cabalmente el capítulo.

**SALVAGUARDAS**

**Bilaterales:**

-Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.

-Serán aplicables sólo durante el período de transición del Tratado y por un plazo único de 3 años.

-Obligarán a un mecanismo de compensación de la parte afectada.

**Globales:**

-Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.

-Los países signatarios serán excluidos de estas salvaguardas cuando:

- No figuren entre los 5 primeros proveedores.
- No contribuyan a daño serio.

**PRACTICAS  
DESLEALES**

- Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos de dumping y subsidios.
- Se podrán convocar a grupos arbitrales para la revisión de las resoluciones definitivas del país importador.
- Las partes podrán solicitar a instancias arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos antidumping de los países.

**COMPRAS  
DEL  
SECTOR  
PUBLICO**

- Se establecerán disciplinas para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, así como un recurso administrativo de revisión.
- Se convinieron reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional. En el caso de México, se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias nacionales, como la de bienes de capital, farmacéutica y de la construcción, escalas de producción y períodos de transición adecuados.

**Principios Generales**

- Se establece trato de nación más favorecida para asegurar el mejor acceso.
- No se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se presta el servicio.
- Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales.
- Se aplicarán reservas.

**Transporte terrestre**

- La apertura se hará durante un período de transición de 10 años.
- Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad. A los 3 años de entrada en vigor del Tratado, E.U. permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
- Al sexto año, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de transporte terrestre.
- Al séptimo año, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará, en E.U. a 100% y en México a 51%. Sólo hasta el décimo año, México permitirá una participación de 100%.

**Telecomunicaciones**

- Los agentes económicos de los tres países, tendrán acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- Los servicios de valor agregado se prestarán, sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberación.

**SERVICIOS**

## **INVERSION**

-No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de industria maquiladora, PITEX y el automotriz.

-Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal.

-Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado.

### **Principios generales**

-Se excluye la banca de desarrollo.

-El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.

-Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

### **Bancos**

-Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima del mercado.

-Se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15%, en seis años.

-Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

### **Casas de bolsa**

-Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20%, al final del 6o. año.

-Se establecen límites individuales de 4% de participación máxima del mercado.

### **Aseguradoras**

-Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

-Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

## **SERVICIOS FINANCIEROS**

**PROPIEDAD  
INTELLECTUAL**

Se establecen reglas para proteger:

- Las marcas de servicios.
- Las señales codificadas emitidas por satélites.
- Los secretos industriales.
- Los circuitos integrados y los bienes que los incorporen.
- Indicaciones geográficas, para proteger a los titulares de las marcas.

**ENTRADA TEMPORAL  
DE PERSONAS**

Se darán facilidades para el ingreso temporal de:

- Visitantes de negocios.
- Personal transferido dentro de una misma compañía.
- Profesionistas.

**SOLUCION DE  
CONTROVERSIAS**

Habrà un mecanismo que contará con 3 instancias:

- La consulta entre gobiernos.
- Los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte (órgano trilateral de administración del tratado).
- El arbitraje.

**MEDIO  
AMBIENTE**

-Compromiso de los tres gobiernos a aplicar y administrar el TLC de manera compatible con la protección del medio ambiente, así como a impulsar el desarrollo sostenible.

**ENTRADA EN  
VIGOR**

-1o. de enero de 1994.

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

- Balassa, Bela, Teoría de la Integración Económica, Editorial UTEHA, México, D.F. 1980.
- Banco de México, Indicadores económicos, varios números.
- \_\_\_\_\_, La Economía Mexicana, México 1991.
- Bancomext, Comisión para la protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), México 1986.
- \_\_\_\_\_, México. Apertura económica y Modernización, México 1990.
- Blyth, Eastman, Dillon Investment Research, North American energy: A proposal for a common market between Canada, Mexico and the US, Kenneth E: Hill, Nueva York, 1979.
- Boston Consulting Group y Bufete Industrial, Programa de Reestructuración del Sector Textil, México, agosto 1987.
- Bravo Aguilera, Luis, "La política comercial de México y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" en Torres, Blanca y Falk, Pamela S., La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos, El Colegio de México, México 1989.
- Caballero U., Emilio, El Tratado de Libre Comercio, UNAM-Edit.Diana, México 1991.
- Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, McGraw-Hill/Interamericana de México, México 1988.
- Deutsch, Karl W. El análisis de las relaciones internacionales, Editorial Paidós, Buenos Aires, 1970.
- Foxley, Alejandro, Experimentos neoliberales en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- Gitli, Eduardo, "La dinámica del comercio exterior mexicano" en Garavito, Rosa A. y Bolívar, Augusto (Coord.), México en la década de los ochenta, UAM-Azcapotzalco, México 1990.
- Kindleberger, C.P., "Economic Integration via External Markets and Factors" en International Trade and Finance, Essays in Honour of Jan Tinbergen, International Arts and Sciences Press, Inc., New York 1974.
- \_\_\_\_\_, Economía Internacional, Edit. Aguilar-Biblioteca de Ciencias Sociales, España 1976.
- Little, Ian, Scitovsky, Tibor y Scott, Maurice, Industry and trade in some developing countries: a comparative study, OECD Development Center, Oxford University Press 1970.
- Meade, J.E., The Theory of Customs Unions, North Holland Publishing Co., Amsterdam 1955.
- \_\_\_\_\_, Problemas de una Unión Económica, Edit. Aguilar-Biblioteca de Ciencias Sociales, España 1957.

OECD, Economic Outlook, dec. 1990.

Ortiz Muñiz, Gilberto, "La integración México-Estados Unidos-Canadá", en La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?, Siglo XXI Editores/UNAM, México, 1991.

Saxe-Fernández, John, Petróleo y estrategia, Siglo XXI Editores, México 1991.

SECOFI, México en el comercio internacional, abril 1990.

Simon Kuznets, Six Lectures on Economic Growth, Glencoe, Ill., Free Press 1959.

Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, Siglo XXI Editores, 14a. edición, México 1985.

Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Editorial, Ba. edición, Madrid 1984.

The Royal Bank of Canada, Econoscopg, January 1990.

Tinbergen, Jan, International Economic Integration, Amsterdam/New York Elsevier, 1965.

Toro M., Miguel Angel, "La economía mundial, premisa y condición del ingreso de México al GATT", en Torres, Blanca y Falk, Pamela S., La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos, El Colegio de México, México 1989.

Vargas Suárez, Rocío, "Los energéticos bajo el TLC entre México y los E.U.", en El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el nuevo orden, CISEUA-UNAM, México 1982.

Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral, UNAM, México 1991.

Zelada Castedo, Alberto, Derecho de la Integración Económica Regional, INTAL/BID, Argentina 1989.

#### HEMEROGRAFIA

Alcaraz O., Eduardo, "Revisión anual del sistema generalizado de preferencias (SGP) de los Estados Unidos", en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año I, núm. 2, 1990.

Amigo Castañeda, Jorge, "Regulación y Proyectos de Inversión Extranjera en México" en El Mercado de Valores, Nacional Financiera, núm. 7, abril 1991.

Calderón M., Guillermo, "Revisión del Convenio Multifibras entre México y Estados Unidos", en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año I, núm. 2, 1990.

Cohen O., Isaac, "El concepto de integración", en Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, Secretaría de la CEPAL, 1981.

COMPEX, INFOCOMPEX, vol. 1, núm. 1, 1991.

Consultoría Directiva, Estrategias Competitivas, C.D., S.A. de C.V., núm. 1, enero-marzo, México 1991.

Consultoría Directiva, Estrategias Directivas, C.D., S.A. de C.V., núm. 2, abril-junio, México 1991.

De Mateo, Fernando "La Política Comercial de México y el GATT" en El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, vol.LV (1), núm. 217, ene-mar, México 1988.

"Efectos de las recesiones estadounidenses en el sector externo mexicano" en CEESP, Actividad Económica, núm. 151, 1990.

El Financiero, 23 de marzo de 1992.

\_\_\_\_\_ , 18 de mayo de 1992.

Galicia Escotto, Antonio, "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá: Antecedentes y Experiencias Recientes" en Análisis Económico, UAM Azcapotzalco, vol. IX, núm. 17, mayo-agosto, México 1991.

Geherls, Franz, "Monetary Systems for the Common Market", en Journal of Finance, vol. XIV, núm. 2, mayo 1959.

Gobierno de México, "Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México" en Comercio Exterior, Bancomext, vol.36, núm.2, México 1986.

INEGI, Estadísticas de comercio exterior de México, 1980-1990.

International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics, Washington, D.C., dec. 1991.

Lipsey, Richard G. "Integración internacional: uniones económicas" en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Edit. Aguilar, tomo 6, Madrid 1979.

Nye, Joseph S., "Integración Regional Comparada: Concepto y Medición", en Revista de la Integración, INTAL, núm. 5, Buenos Aires 1969.

Ohlin, Bertil, "Problèmes d'harmonisation et de coordination des politiques, économiques et sociales", en Revue d'Economie Politique, vol. LXVIII, núm. 1, 1958.

Olavarrieta, Concepción, "Las relaciones comerciales México-Estados Unidos" en Mundo de la Exportación, Servicios de Consultoría, S.A., año 1, núm. 2, 1990.

Patiño, Ruperto. "El Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional (SMD)" en Comercio Internacional Banamex, Banamex.

Poder Ejecutivo Federal, "Organización y funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior", Diario Oficial de la Federación del 8 de junio de 1989 en Nafinsa, El Mercado de Valores, Gerencia de Información Técnica y Publicaciones, año XLIX, núm. 12, junio 15 1989.

SECOFI, Aranceles, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm. 4, México 1991.

\_\_\_\_\_, Aceites y Grasas de Origen Vegetal, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.11, México 1991.

\_\_\_\_\_, Aluminio y Cerveza, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.14, México 1991.

\_\_\_\_\_, Compras gubernamentales, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.5, México 1991.

\_\_\_\_\_, "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", Diario Oficial, 22 de diciembre de 1989.

\_\_\_\_\_, Enseres Domésticos, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.11, México 1991.

\_\_\_\_\_, La Industria Textil, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.13, México 1991.

\_\_\_\_\_, Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, Diario Oficial, 27 de junio de 1991.

\_\_\_\_\_, Ley del Impuesto General de Exportación, Información Aduanera de México, 1990 y 1991.

\_\_\_\_\_, Ley del Impuesto General de Importación, Información Aduanera de México, 1990 y 1991.

\_\_\_\_\_, Normas, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm. 8, México 1991.

\_\_\_\_\_, Propiedad intelectual, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm. 2, México 1991.

\_\_\_\_\_, Reglas de Origen, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.1, México 1991.

\_\_\_\_\_, "Resoluciones y Avances del Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones" en Nacional Financiera, El Mercado de Valores, año LI, núm.14, julio, México 1991.

\_\_\_\_\_, Salvaguardas, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.7, México 1991.

\_\_\_\_\_, Sector Automotriz, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.10, México 1991.

\_\_\_\_\_, Servicios, Serie: Monografía referente al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, núm.9, México 1991.

Torres Ch., Ma. Elena y Solís A., Miguel Angel, "Nueva Ley de Comercio de Estados Unidos. Efectos en las relaciones con México" en Bancomext, Comercio Exterior, vol.39, núm. 6, junio, México 1989.

Ten Kate, Adriaan y de Mateo, Fernando, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Estimaciones cuantitativas de los ochenta" en Comercio Exterior, Bancomext, vol.39, núm.4, México, abril 1989.

Minister of Supply and Services Canada, Customs Tariff, Canada 1988.

#### DOCUMENTOS

Carpeta de Información de la IX Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, México, D.F., septiembre 1991.

David S.E. Noble, "The Canada-U.S. Free Trade Agreement. A Presentation to COPARMEX", México, marzo 9 de 1990.

Estadísticas proporcionadas por la Dirección General de Política de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Gil Díaz, Francisco, "La competitividad internacional de la legislación tributaria en México", ponencia presentada en la Convención Nacional del Instituto Nacional de Contadores Públicos, Puerto Vallarta, Jalisco, octubre 1991.

Leal, Félix y Lozano, Martha, Política Comercial: México 1985-1989, trabajo realizado en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos para el curso de Comercio Internacional, México, julio de 1990.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México 1989.

SECOFI, Oficina del C. Secretario, Unidad de Comunicación Social, "Condiciones de trabajo, higiene y seguridad de los trabajadores y derechos laborales", México, 1991.

\_\_\_\_\_, Unidad de Comunicación Social, Informe Semanal, Documento núm. 2, del 25 de febrero al 3 de marzo, México, D.F.

Secretaría de Relaciones Exteriores, Visita de Estado del Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari a Canadá, México, abril 1991.

USDC, Harmonized Tariff Schedule 1991.