

6
2EJ



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO.**

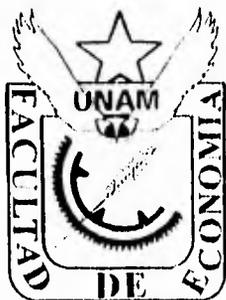
FACULTAD DE ECONOMÍA



**La Promoción de las Exportaciones
Manufactureras Mexicanas.
(1982-1994).**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
PABLO ÁNGEL CÁRDENAS.**



MÉXICO, D. F.

1995

FALTA PAGINA No.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres y hermanos:

A quienes agradezco el ejemplo de superación,
apoyo y comprensión durante todo este
tiempo, con mucho cariño.

Para:

El Maestro Victor Manuel Colina Rubio.

A quién agradezco su asesoría y apoyo en la
elaboración de este trabajo.

ÍNDICE.

Introducción.....	1
CAPITULO I	
Aspectos Teóricos del Comercio Exterior.....	3
1.1. Teoría Clásica	3
1.2. Teoría Neoclásica	7
1.3. Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional.....	11
CAPITULO II	
Evolución del Comercio Exterior.....	18
2.1. La Época Post-Revolucionaria	18
2.2. La Etapa del Fideicomiso de Apoyo (1970-1976)	23
2.3. La Etapa Pre-neoliberal (1976-1982)	28
CAPITULO III	
La Apertura Económica (1982-1994).....	32
3.1. El Sexenio de Miguel de la Madrid.....	32
3.2. El Sexenio de Carlos Salinas de Gortari	41
3.3. México y los Bloques Económicos.....	49
CAPITULO IV	
Organismos e Instrumentos de Fomento a las Exportaciones Manufactureras.....	58
4.1. Estructura y Dinamismo de las Exportaciones Manufactureras (1982-1994)	58
4.2. Organismos e Instrumentos de Fomento.....	66
4.3. Evolución de la Balanza Comercial (1982-1994)	74
4.4. Perspectivas de la Exportación de Manufacturas.....	78
Conclusiones.....	84
Recomendaciones.....	89
Bibliografía.....	93

INTRODUCCIÓN.

La tendencia mundial a la conformación de grupos geoeconomicos durante las últimas dos décadas; indujo a México a iniciar a partir de 1982 cambios internos en su política que le facilitarían su inserción comercial en la zona económica de América del Norte.

Estas transformaciones se han reflejado notablemente en la estructura económica mexicana, en poco más de dos décadas el Estado contrajo casi totalmente su rectoría de la economía nacional y privatizó un gran porcentaje de las empresas paraestatales.

La nueva visión de la economía nacional "hacia afuera" cuyos resultados han sido "hacia adentro" por el crecimiento del déficit en la balanza comercial, ha implicado la celebración de acuerdos comerciales, en cuyo vértice por la importancia que reviste, se sitúa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el primer capítulo de este trabajo se definen los aspectos teórico-conceptuales sobre comercio exterior. Para el efecto, se parte de la teoría clásica del comercio internacional enfatizando la teoría de David Ricardo "ventajas comparativas" sobre las ganancias del comercio y los factores que determinan la dirección o especialización del comercio internacional, así como la teoría de la "ventaja absoluta" de Adam Smith; posteriormente se ve la teoría neoclásica según se apreció en las principales potencias en el siglo XIX, para terminar con la teoría de Heckscher-Ohlin sobre la proporción relativa de los factores y la igualación de sus precios.

En el segundo capítulo se aborda la época post-revolucionaria, analizándose el desarrollo estabilizador y sus consecuencias; la etapa de los fideicomisos de apoyo, para concluir con la etapa pre-neoliberal que nos permitirá realizar un análisis sobre la evolución de la economía y del comercio exterior mexicano.

El tercer capítulo presenta las características de la política comercial durante la etapa neoliberal 1982/1988 y 1988/1994, la evolución del comercio exterior y en particular la de las exportaciones manufactureras; su impacto de estas políticas sobre el

sector externo; considerando desde luego, la participación de México en el contexto de los bloques económicos, las perspectivas del TLCAN dentro del sector manufacturero, las probabilidades de la inserción real con la Cuenca del Pacífico y con la Comunidad Económica Europea.

En el capítulo cuarto, se realiza un estudio sobre la estructura y dinamismo de las exportaciones manufactureras, el impacto de la liberación comercial sobre estas y el sector externo en su conjunto; el papel que desempeñan los organismos e instrumentos de apoyo a la exportación de productos manufacturados que tanto en el sector público, como en el privado tienen estructurados actualmente, así como la evolución de la balanza comercial y las perspectivas de la exportación de manufacturas.

Finalmente, como todo trabajo de investigación se presenta un apartado de las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

CAPITULO I

Aspectos Teóricos del Comercio Exterior.

La teoría neoclásica del comercio internacional -también llamada convencional, ortodoxa o tradicional- posee una gran coherencia. No obstante, dicha coherencia se ha alcanzado a expensas del realismo, puesto que tuvo su origen y se desarrolló en las naciones más avanzadas económicamente, así, la inviabilidad de su aplicación práctica se torna notoriamente significativo en los países subdesarrollados.

Algunos autores han empezado a reconocer la insuficiencia y limitaciones de la teoría neoclásica de la economía internacional. Así, ha ido surgiendo una generación de economistas conscientes de la esterilidad que implica el trasplante mecánico de dicha teoría; y buscan superar otros enfoques, adecuados a la realidad de sus propios países. Con esto, se pretende pasar de la etapa principalmente crítica que ha caracterizado a la literatura no ortodoxa, a una en la cual se aborde también el diseño de políticas económicas, que en el campo específico del comercio exterior sirvan eficazmente para el logro de un desarrollo sostenido, equitativo y soberano.

1.1. Teoría Clásica.

La teoría clásica tuvo su desarrollo con base en el concepto mercantilista, el cual señala que: "...una nación se beneficia con el comercio internacional sólo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial."¹

Dicho planteamiento parecía respaldado por los hechos y ello por una razón muy simple: el mercantilismo tuvo mayor auge justamente en una época de gran expansión económica, cuando el sistema monetario estaba basado en el patrón oro plata, o bien, en ambos. La expansión del producto nacional requería un aumento en los medios de pago, que sustentara un incremento de la demanda agregada; el aumento de los medios de pago

¹ Myint, H.: "La teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados"; *El Trimestre Económico*, No. 113, enero-marzo 1962.

era aportado por las crecientes existencias de oro y plata procedentes de los saldos favorables de la balanza de pagos. Como consecuencia de dicha premisa, existía una propensión a exportar productos caros e importar los productos baratos. Esto se llevaba a cabo mediante las políticas de subsidios a las exportaciones de productos manufacturados e impuestos a sus importaciones, prohibición de exportaciones de materias primas y monopolio de comercio en ciertas zonas.

Así, "el efecto positivo sobre la demanda efectiva del aumento del circulante era reforzado por el efecto multiplicador generado por la expansión de las exportaciones de productos manufacturados."²

La reacción en contra de los postulados del mercantilismo fue expresada a fines del siglo XVIII, por Adam Smith, quien defendía la amplia libertad en el campo del comercio internacional, de tal manera que cada país produjera un bien determinado solo cuando su costo interno de producción fuera más bajo que el del producto extranjero. Afirmaba que "es igualmente absurdo luchar contra las pequeñas ventajas, ya sean estas naturales o adquiridas"³. Smith enunciaba el principio de la "ventaja absoluta", dicho principio implica que un país desarrollado puede producir "más barato" todo tipo de artículos en estas condiciones, estaría en posibilidad de exportar de todo y no le convendría importar cosa alguna.

No obstante la posición de Smith no era tan simple: por una parte, su teoría había sido elaborada en el país más desarrollado de esa época, en consecuencia, la promoción del libre comercio tendía a favorecerlo en perjuicio de los países que no estaban en las mismas condiciones. Por otra parte, partía de la situación existente, en la cual ningún país poseía "ventaja absoluta" en todo.

El nivel de los costos de producción estaba determinado sobre la base de la estructura y nivel existentes, del comercio internacional y de las existencias vigentes de oro (o plata), y de su relación con los medios de pago. Así, la "ventaja absoluta" era el

² Ibidem p. 117.

³ Ellsworth, P.T.: *The international economy*; Cambridge, Gran Bretaña, 1971, p. 71.

producto de una serie de relaciones. Erróneamente Smith catalogaba como productos con costos absolutos bajos a aquellos relativamente baratos, es decir, productos que tenían un costo bajo de producción expresándose el costo en unidades de oro, patrón internacional de esa época.

“Unos cuantos años más tarde (1817), el economista inglés, David Ricardo replanteó este problema, sentando el principio de los costos comparativos. Ricardo no fue el primero en hablar en estos términos, pero sí parece haber sido el primero que clara y conscientemente formuló la teoría de las ventajas comparativas. Según él, la decisión sobre que bienes cambiar dependía no de los costos absolutos sino de los costos comparativos de producción.”⁴

Por costos dicho autor entendía la desutilidad psicológica incurrida por los varios factores productivos empleados en un bien dado; estos costos eran empleados en términos de unidades de trabajo, sin considerar la renta económica como un costo de producción.

Sin embargo, para usar licitamente el trabajo como unidad de valor, es preciso aceptar varios supuestos: primero, que en cada país el trabajo y los otros factores de producción son usados en proporciones fijas y que se produce en condiciones de rendimientos constantes de escala; segundo, que el trabajo es homogéneo, tales como que una hora de trabajo de cierta calidad; tercero, que hay movilidad interna y competencia entre los trabajadores de un mismo país y que los retornos no pecuniarios de todas las ocupaciones son idénticos (esto implica que no hay ganancias monopólicas para ningún factor); finalmente, que los precios de oferta de los productos deben ser proporcionales a los costos en términos de unidades de tiempo de trabajo dentro de cada país. Bajo estos supuestos extremos, las horas-hombre constituyen un verdadero índice de los “costos comparativos”, o precios pertinentes para los efectos de determinar las posibles ventajas comparativas en la producción de un bien determinado en un país cualquiera.

⁴ Cfr. Roll, Eric: *Historia de las Doctrinas Económicas*, Fondo de Cultura Económica, México 1942, P. 36.

Para ejemplificar la teoría de Ricardo, considerense dos países A y B, que producen vino y textiles en las condiciones de costos señalados en el cuadro 1. En el mismo se observa que ambos bienes pueden producirse a un costo absoluto menor en B. Ahora bien siguiendo literalmente la teoría de Smith, el país B produciría ambos bienes en tanto que A ninguno. En estas condiciones de existir algún comercio, A tendría una balanza comercial por definición deficitaria. Sin embargo, siguiendo ahora a Ricardo, no es el costo absoluto el que interesa sino el relativo. Este señala que B posee ventajas comparativas en la producción de textiles, mientras que A los posee en la producción de vinos.

La información de las columnas 1 y 2 permite calcular las unidades de producto obtenidas por unidad de trabajo; en seguida, el cociente entre las columnas 4 y 3 muestra los costos relativos de producción en ambos países.

La relación interna de precios en A, antes de que se realice algún comercio internacional, sería una unidad de vino por 0.83 unidades de textiles, mientras que en B sería de una unidad de vino por cada 1.13 unidades de productos textiles. Entonces, el precio relativo del vino es más bajo en A, país que tendría ventaja relativa en su producción. En efecto, podrá intercambiar una unidad de vino hasta por 1.13 unidades de textiles del país B, en tanto que sacrifica solo 0.83 unidades de este artículo cuando sustrae de esta actividad la cantidad de trabajo requerida para producir una unidad de vino.

Cuadro 1. Costos absolutos y comparativos.

	Pais A	Pais B
a) Horas-hombre necesarias para producir una unidad		
1) Vino	100	90
2) Textiles	120	80
b) Producción por cada mil horas-hombre		
3) Vino	10.0	11.1
4) Textiles	8.3	12.5
c) Costos comparativos		
5) = (4) : (3) = (1) : (2)	0.83	1.13

Luego, le convendría producir vino e importar textiles. Justamente lo contrario sería conveniente para B, esto, es importar vino y producir y exportar textiles, recibiendo hasta una unidad de vino por 0.83 unidades de producto: textiles.

La determinación de los límites entre los cuales estarían comprendidas las relaciones en que se intercambian ambos productos, corresponde a John Stuart Mill. Quien mencionaba: "los factores que determinaron el punto preciso donde la relación o términos de intercambio quedarían situados"⁷

Así, según su análisis, en tanto más intensa y poco flexible fuera la demanda por textiles en cualquiera de los países mencionados, más cerca del límite desfavorable para A se encontraría la relación de intercambio; esto es, cerca de 0.83 unidades textiles por unidad de vino. También señalaba que la relación de intercambio encontraría su punto de equilibrio cuando alcanzara el valor que equilibrara la balanza comercial de cada país.

1.2. Teoría Neoclásica.

En el último cuarto del siglo pasado, se concede mayor importancia a las tendencias que a las aportaciones individuales, de tal manera, que se hace hincapié en muchos autores y se omite a muchos otros.

Marx podía pretender y de hecho lo hizo, hallarse en la línea directa de descendencia de Smith y Ricardo. Tenía argumentos para afirmar que había tomado la esencia de ambos, evitando únicamente sus errores y confusiones, y que había llevado su análisis a su conclusión lógica. Tal conclusión era hostil al sistema capitalista, si bien, no brotaba del análisis económico mismo, ni era tampoco resultado inevitable de la teoría de la historia que rodeaba a dicho análisis.

Al mismo tiempo se desarrolló un movimiento teórico que, partiendo de los clásicos, tomó un rumbo opuesto. Este movimiento proporcionó una base más firme a las principales conclusiones políticas y prácticas del clasicismo, la cual tenía que convertirse

⁷ Ibidem p. 31.

en la base de una nueva tendencia. La teoría resultante pretendía ser, lo que Smith y Ricardo habían buscado y no habían podido alcanzar.

La teoría de Ricardo había llegado a convertirse en algo como una institución. James Mill y McCulloch, los primeros y más fieles discípulos de Ricardo, atestiguaban el hecho de que ya se había perdido gran parte del vigor de la especulación económica.

“En las manos de los discípulos, las teorías de Ricardo se habían convertido en “la fe de una secta”. Tanto el viejo Mill como McCulloch, toman como su materia prima, no la realidad, sino la nueva forma teórica en el que el maestro la había comprendido.”¹⁰

Pero aquellos precursores de una nueva teoría económica no perturbaron gravemente la armonía de la economía post-ricardiana en aquel aspecto de ella que era el único importante para el mundo de los negocios, o sea la filosofía política que le servía de base. La desintegración de la estructura teórica ricardiana fue acompañada por el triunfo total del liberalismo. Ningún país ni ninguna esfera de ideas o de acción se vieron libres de su influencia.

La práctica política, sobre todo, parecía estar dando expresión a las partes más importantes de la doctrina liberal, y la economía política, aunque dividida todavía entre las interpretaciones conservadora e igualitaria, pretendía tener un origen utilitarista. Durante la primera y más larga parte de este período de transición, el conflicto entre esas dos tendencias dentro del liberalismo tenía todavía poca importancia.

James Mill, McCulloch y otros, eran enemigos de los abusos de los monopolios, y hubieran expresado preocupación si hubieran visto en su tiempo todas las posibilidades de los mismos. Senior se opuso terminantemente a algunos de los intentos por dominar el mercado que tuvo ocasión de observar. También es verdad que algunos discípulos ingleses del clasicismo creían en una sociedad “distributiva”, en un liberalismo que admitía la propiedad privada, pero que quería que el Estado tomase medidas positivas para resguardar la competencia y garantizar la igualdad de oportunidades. Pero es innegable

Roces, W. *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*. F. C. E., México 1945 p. 79

que los ataques más aceros de los economistas estaban reservados para las asociaciones de trabajadores, que estaban creando "monopolios", y para el Estado cuando intervenía, con la legislación social, en el libre juego de las fuerzas económicas. "Los intereses capitalistas eran tratados con más benevolencia. Esta es la fuerte impresión general que deja el estudio de los escritores de aquel tiempo; y fue entonces cuando la economía, no del todo injustamente, adquirió su mala fama de ser la racionalización de una apología de las malas condiciones en que se veía obligada a vivir la inmensa mayoría de la población"⁷

Debe recordarse, además, que en Inglaterra podía demostrarse que las virtudes del liberalismo económico tenían una base sólida en los hechos de la economía. La oposición a toda restricción de la competencia, podía apoyarse, con éxito en las grandes leyes económicas de la escuela clásica. Todo el mundo convenía en que el supremo objetivo de un gobierno prudente era la mayor felicidad para el mayor número. En la economía inglesa, que crecía constantemente, también podía sostenerse sin temor a ser contradicho que la empresa individual y la competencia libre eran los medios mejores para conseguir aquel fin. Para destruir la oposición podían usarse una teoría bien estructurada e innumerables ejemplos prácticos.

La evolución que intensificó la oposición socialista hizo también de Inglaterra la fábrica del mundo; y un optimismo moderado basado en la expansión económica pudo sobrevivir a los años hambrientos de la década de los cuarenta. Hasta los últimos años de John Stuart Mill no ganó el movimiento de la clase obrera sus primeros adeptos en el campo liberal y obligó al liberalismo a revisar muchas de sus doctrinas.

Las circunstancias históricas particulares que dieron al liberalismo inglés cierto atractivo universal, que lo hicieron realista y pronto a transigir en caso necesario, no se repitieron en ninguna otra parte. En Francia, el surgimiento del capitalismo se caracteriza desde un principio por una fuerte corriente crítica que se alimenta del recuerdo reciente de la Revolución. El proteccionismo de los románticos y, mucho más aún, el socialismo de la Revolución eran corrientes tan poderosas, que el liberalismo económico tuvo desde un

Robbins, L., *The Theory of Economic Policy* 1952 p. 134.

principio que ser más intransigente y menos realista que lo había sido en su país natal. Se debe recordar que la ley del mercado, conclusión verdadera y, sin embargo, no siempre útil de la teoría clásica, recibió su formulación más dogmática y árida en Francia y no en Inglaterra. Y el deseo de perfección y de coherencia que había llevado a Say a expurgar a Smith y encontró su plena expresión en la resurrección de la armonía providencial operada por Bastiat: el optimismo característico de su obra no tiene los sólidos cimientos del clasicismo inglés, ni su campaña en pro de la libertad de comercio la firme base práctica que había dado el éxito a Cobden y a Bright. Los absurdos a que redujo todos los intentos proteccionistas pueden hacer las delicias de los liberales del presente, exasperados por los excesos del nacionalismo económico contemporáneo, pero su influencia en la política económica de la Francia de Bastiat fue mínima.

Sólo en otro ambiente pudo la fe absoluta de los primeros clásicos en el progreso infinito y en la armonía natural manifestarse con toda la intransigencia de un Bastiat y seguir teniendo, sin embargo, un fundamento realista. Pero es significativo que Henry C. Carey, el apóstol norteamericano del optimismo, fuese también un proteccionista decidido. Carey y Adam Smith, Bastiat y Ricardo evidentemente, a las doctrinas económicas de la escuela clásica se les podía hacer significar muchas cosas diferentes.

En Alemania, aunque el movimiento romántico perdió rápidamente su fuerza y no persistió sino como una turbia corriente de antirracionalismo, no lo reemplazó el ricardismo. No volvió a intentarse obstaculizar la inevitable victoria del liberalismo. Pero List y los románticos, las exigencias de la unidad nacional, la tradición de gobierno autoritario y, aunada a todo esto, la debilidad de la industria alemana frente a la de sus rivales, hicieron imposible que el liberalismo económico se convirtiera en la doctrina ortodoxa. La primera aportación sustancial y original del pensamiento económico alemán tuvo un carácter diferente. Aunque ya no tenga importancia por sí misma, y aunque cronológicamente esté aquí fuera de lugar, es lo mejor tomarla inmediatamente después de las otras reacciones suscitadas por el clasicismo.

1.3. Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional.

La corriente neoclásica recibe con Heckscher en 1919 y Ohlin en 1933, aportaciones que retornaron a las ideas de Leon Walras para aplicarlas al comercio internacional

Correspondió a éstos economistas la formulación de un nuevo enfoque de la teoría del comercio internacional basado en la teoría del equilibrio económico general e incorporando otras aportaciones de neoclásicos como la existencia de más de un factor. Sin embargo, su enfoque con base en la teoría del equilibrio no representó una ruptura total con el neoclasicismo. En este aspecto tanto Heckscher como Ohlin emplearon muchos de los postulados y supuestos de los neoclásicos. "Su esfuerzo principal consistió en incorporar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio general. Empiezan por corregir a los clásicos al considerar que el comercio internacional no debe explicarse a partir de los costos comparativos, sino del fundamento mismo de los costos comparativos, cuyas bases últimas radican para ellos en la diferente dotación de factores productivos en cada país o región."⁸ Afirmaban que las regiones se caracterizan por disponer de diferentes recursos productivos y que al estar dotadas en abundancia de ciertos recursos específicos, naturales o generados por cada comunidad, están en condiciones de producir a menor costo determinados artículos los cuales intercambiarán por los artículos que produzcan en otras regiones dotadas de abundantes factores diferentes.

En su obra, Ohlin se propone analizar el movimiento internacional de las mercancías, particularmente en sus relaciones con el empleo de los factores productivos: en el mercado el precio de una mercancía acabada depende no sólo del precio de los factores productivos sino del precio de todas las mercancías. Hay una doble interdependencia: de un lado, entre los precios de las mercancías y de los factores productivos y, de otro, entre las remuneraciones y la distribución del ingreso que determinan la estructura de la demanda. "Estos y todos los demás aspectos (como el tipo de interés y el tipo de cambio) determinan un complejo de fuerzas que están en continua

⁸ Kindleberger, Charles; *Economía Internacional*; Aguilar, quinta edición, Madrid, 1965, p. 124.

dependencia mutua tomadas de conjunto. En esta interdependencia radica la esencia de la teoría del equilibrio económico general, dentro de la cual no existe (como en la teoría clásica y neoclásica) una prioridad causal que determine una sucesión de causas y efectos de naturaleza lineal, sino una recíproca determinación de numerosos mercados internacionales que finalmente conducen a un sistema circular en donde lo causante resulta causado. En este entretendido de hechos en donde actúan variables independientes y dependientes se llega al enunciado: dentro del funcionamiento de una estructura socioeconómica todo depende de todos los demás”¹¹

Si la meta final del análisis económico es la búsqueda del equilibrio, su método, más que un sistema de causalidad es un sistema interdependiente que analiza el conjunto de variables en sus relaciones mutuas. Por consiguiente, la producción de una empresa, de una rama industrial o del sistema económico en su conjunto, así como los precios de las mercancías y de los factores productivos, estarán en equilibrio cuando las que quieren actuar para operar el cambio no pueden hacerlo, y los que pueden producir el cambio no tienen incentivos para realizarlo.

En la teoría del equilibrio general se hace referencia al equilibrio de todas las empresas y de todas las unidades de consumo, y no a una empresa o a una rama industrial en particular. El equilibrio parcial es el que se aplica a cada empresa o sector industrial. En cambio el enfoque de la teoría del equilibrio general de Walras atiende a todos los agregados más importantes de la economía nacional o internacional.

“Esta fórmula general no es sino la expresión de Walras, mediante la cual dio solución al problema al tener igualdad entre el número de ecuaciones y el número de incógnitas. Como dice J.R. Hicks: “Si se cambian n clases de mercancías, esto nos da $n-1$ precios a determinar. Podría parecer a primera vista que se hubieran de determinar en este caso n ecuaciones -ecuaciones de oferta- y demanda en los mercados de las n mercancías. Pero no es así, se recordara que para dos mercancías sólo teníamos una ecuación de

¹¹ Ellsworth, P.T., *Comercio internacional*, F.C.E., cuarta ed., México, 1962, p. 127

demanda y oferta. Por muchas que sean las mercancías el número de ecuaciones es siempre uno menos el de aquellas”¹⁰

Si suponemos 4 mercados internacionales basta con obtener el equilibrio en 4-1, o sea en tres de ellos para que exista también equilibrio en el cuarto. Esta es la esencia de la llamada *Ley de Walras*. De esta manera habrá “N-1 ecuaciones independientes para determinar las N-1 precios independientes.”¹¹ En cualquier caso a determinar el equilibrio se logra mediante la igualdad entre el número de ecuaciones y de incógnitas. O sea cuando se dispone de una unidad de cuenta, cuya única demanda de ella está ligada a sus cualidades monetarias. “El uso de este artificio nos permite decir que si hay *n* mercancías, tenemos *n-1* ecuaciones de oferta y demanda (la del numerario se deriva de las otras) y *n-1* precios desconocidos que hay que determinar. Esto significa que el problema del equilibrio general tiene una solución determinada”¹²

Así, Walras ofrece un método para determinar y analizar el sistema general de interdependencia de los precios, mediante el enfoque analítico de las ofertas y demandas, tomando como variables independientes los factores que determinan las ofertas y las demandas, en donde los precios son variables dependientes más bien que las cantidades intercambiadas. Sólo en forma inmediata los precios se convierten en datos que determinan que los individuos intercambien hasta el límite en que la proporción de las utilidades de dos mercancías sea para ellos igual a la proporción del cambio (o relación real de intercambio).

Este enfoque condujo a abandonar el estudio de las causas del origen del valor para centrar la atención sobre la determinación de los precios con apoyo en una teoría puramente formal de la interdependencia funcional.

¹⁰ Márquez Javier *Valor y capital*, FCE, México, 1945, p. 62.

¹¹ Patinkin Don, *La Economía keynesiana y la teoría cuantitativa*, Aguilar, 1964, México, p. 139.

¹² Eric Roll, *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, tomo II, primera edición 1942, España, 1942, p. 44.

El sistema walrasiano puede aplicarse al comercio internacional en su conjunto para determinar el equilibrio general de este. Es aplicable también al caso del equilibrio de un país frente al resto del mundo, solo que en cada caso el equilibrio externo se logra de diferente manera.

Para el mundo en su conjunto el equilibrio internacional, visto a largo plazo, está regido por la ley de Say (el valor de las exportaciones de bienes y servicios se nivela con el valor de las importaciones de bienes y servicios), pero a corto plazo y en forma continua el equilibrio de cada país frente al exterior se logra mediante el empleo del recurso monetario y crediticio, o sea por la Ley de Walras.¹³

En el comercio el factor determinante es el precio, consecuencia final de la oferta y la demanda.

Los factores que principalmente determinan la oferta y a la demanda de mercancías son:

- a) La oferta ante todo está determinada por la remuneración de los factores en relación a sus rendimientos. Esta relación a su vez está influida por la oferta de los factores y las condiciones técnicas de la producción.
- b) Del lado de la demanda influyen los precios de las mercancías, los ingresos de los consumidores y la estructura de la demanda (gustos y costumbres).

No obstante, las remuneraciones de los factores constituyen los ingresos de los consumidores y éstos determinan la estructura de la demanda. La demanda de cada factor depende de la de los artículos que con él se producen. Por su lado, el nivel de los precios de las mercancías y la demanda de los servicios de los factores, hacen posible la producción de variedad de mercancías que influyen la estructura de la oferta y la demanda. *En la teoría de la producción* rige el principio de las alternativas desplazadas: el factor que se abarata (en relación a su rendimiento) tiende a sustituir al que resulta más

¹³ La Ley de Walras afirma que la oferta de todos los bienes tomados de conjunto, *incluidos la oferta de valores y de dinero*, es idéntica a la demanda total de las mismas.

cara. Como consecuencia, los factores se distribuyen de acuerdo con la demanda para todos los usos posibles y no solo por uno de ellos

La teoría de la demanda se rige por este principio en la determinación de la demanda influye no solo el precio de cada artículo sino el precio de todos los demás.

El precio de los factores y el precio de las mercancías básicamente depende de la escasez o abundancia de unos y otras. En general, existe entre todas las unidades productivas y las ramas de la producción de un lado, y de estos con las unidades de consumo de otro lado, una *interdependencia* que es resultado de la interconexión de todo el conjunto de magnitudes que determinan la estructura de los precios, dados el nivel de ingreso y el avance tecnológico.

Esta interdependencia está integrada por un conjunto de variables como los precios de los factores y de las mercancías acabadas, el nivel del ingreso y su distribución, la productividad de la fuerza de trabajo, el capital acumulado, las condiciones técnicas de la producción, el grado de organización económica y por ciertas condiciones institucionales

El hecho de que el mundo se divida en muchos países, con diferentes gobiernos y sistemas monetarios y arancelarios, no modifican el razonamiento según Ohlin. Sin embargo, el comercio interregional sí se altera al convertirse en comercio internacional con todos sus atributos por las restricciones que los gobiernos imponen a la competencia comercial, además de la complejidad monetaria y otros aspectos derivados de una autonomía nacional que prohíba diferentes estructuras económicas que a la vez acentúan las **diferencias** de equipos de factores. El principio sustantivo continúa rigiendo. En la medida que cada región, ahora país, utilice los factores abundantes que resultan baratos, motivará su empleo en gran cantidad. Surge así la especialización para el comercio.

El comercio internacional no puede escapar a todos estos aspectos y principios generales. Independientemente de las condiciones particulares que influyen en el intercambio entre países, las características específicas del comercio internacional que lo distinguen del comercio interregional están dadas por:

- 1º Los gobiernos de cada país, con mayor o menor grado de autonomía en materia económica (especialmente arancelaria y monetaria). Uno de los efectos más destacados consiste en la imposición de restricciones mayores a la movilidad de mercancías y a los factores productivos entre países, respecto a las restricciones propias a la movilidad interna.
- 2º Este diferente grado de movilidad conduce a la perpetuación de remuneraciones diferentes para los factores de la producción y, por lo tanto, a una estructura de costos y precios específica en cada país. La competencia entre países se realiza en condiciones diferentes respecto a la interna.

Además los países están dotados de diferentes equipos de factores productivos, esta situación conduce a la existencia de escalas de precios de los factores productivos y de los artículos acabados.

Sin embargo, la estrecha interdependencia que se observa en cada mercado nacional entre los precios de los factores y de las mercancías, no se da tan plenamente cuando se trata de países, debido a la inmovilidad de los factores, motivo por el cual sus remuneraciones y los precios de las mercancías no llegan al mismo grado de nivelación respecto del mercado nacional.

Heckscher y Ohlin sostienen que a consecuencia del intercambio internacional y bajo ciertas condiciones de libre competencia existe una *tendencia a la disminución de las diferencias de costos* y precios absolutos, pero sin llegar a eliminarlos. Samuelson lleva la tesis de éstos más allá al afirmar que la *tendencia es hacia la igualdad efectiva de dichas remuneraciones*. Este criterio de Samuelson resulta exagerado y queda fuera de toda realidad actual, ya que el mundo comercial está gobernado por la competencia monopólica y por grupos de poder apoyados por los gobiernos. Su argumentación es útil como ejercicio de lógica aplicado a la teoría económica, siempre que no se olvide su modelo está muy alejado de la realidad imperante en materia de intercambio internacional.

Byé, sintetiza la exposición del teorema de H-O en la siguiente forma: "La remuneración de los factores difiere en dos países de aptitudes diferentes, pero el

comercio internacional tiende hacia una igualación que, sin embargo, no llega a ser completa.”¹⁴ Es decir, el libre intercambio de mercancías tiende a nivelar no solo el precio de estas, sino también el precio de los factores productivos en dos países de aptitudes diferentes, pero dicha tendencia hacia la igualdad de los precios de las mercancías y de los factores no conduce a una igualdad absoluta. A continuación, este mismo autor comenta: “El intercambio internacional aproxima las remuneraciones de los factores porque dicta combinaciones productivas mejor adaptadas a las dotaciones de factores de cada país”¹⁵

Considerando lo expuesto, se concluye que:

- La condición primaria y a la vez determinante del comercio internacional es la existencia de diferencias regionales de oferta de factores
- La razón principal de la localización se debe a que los factores de la producción están distribuidos en proporciones desiguales: tierra, clima y otros recursos naturales; mano de obra, capital, técnica y organización. Pero la distribución de recursos, sobre todo los naturales, tiende a ser más permanente y por ello suele ser el factor predominante y más estable de la localización industrial.
- El comercio internacional no es sino un caso especial del comercio interregional, y éste es parte de la teoría general de la localización de la actividad económica.
- Cada región usará los recursos abundantes en mayor proporción debido a su costo. En consecuencia, las diferencias de precios de los factores y de las mercancías resultan ser el *factotum* del intercambio comercial entre países.
- La diferencia de oferta de factores y el precio de éstos influye sobre la localización de la producción y sobre la dirección del comercio.
- Las diferencias relativas de precios se traducen en diferencias absolutas y susceptibles de comparación, al establecerse un tipo de cambio.

¹⁴ Byé, Maurice: Relaciones económicas internacionales; L. Miraflo 3^a ed., Barcelona, 1975. p. 136.

¹⁵ *Ibidem*.

CAPITULO II

Evolución del Comercio Exterior.

Debido a la globalización económica mundial se ha tornado cada vez más difícil para los países en desarrollo alcanzar un crecimiento orientado al exterior; además de que, los países más industrializados, han abandonado el uso de instrumentos discrecionales de política comercial e industrial y ha impuesto nuevas normas en áreas anteriormente fuera de la competencia internacional. Un ejemplo de estas medidas ocurrió en 1984 cuando sin siquiera cumplir con el formalismo de determinar la existencia de perjuicio a las industrias norteamericanas del acero y materiales para construcción se impusieron aranceles aduaneros compensatorios. Esta tendencia se refleja en el uso que las economías desarrolladas dan a las negociaciones comerciales, las que, con frecuencia, se convierten en medios al servicio de las naciones comercialmente más poderosas para imponer las condiciones de un modelo universal único que determine la política económica.

Ante tales circunstancias resulta necesario que previo al análisis del periodo de la historia de México al que la mayoría de los autores caracterizan como neoliberal, (1982-1994) se efectúe una somera revisión del desarrollo que tuvo el país durante el lapso que transcurre desde la conclusión del movimiento armado de la Revolución de 1910, hasta el periodo sexenal del presidente José López Portillo.

2.1. *La Época Post-Revolucionaria.*

Los años que transcurren inmediatamente a la conclusión de la fase armada de la Revolución Mexicana iniciada en 1910, los esfuerzos del Gobierno se centraron más en adquirir la estabilidad política que en programar y estructurar las bases de la economía.

Es conveniente subrayar que la Revolución fue un movimiento democrático-burgués, es decir con la participación de los sectores mayoritarios del pueblo mexicano campesinos y obreros con el mando de la vanguardia de la burguesía nacional, de ahí que la Constitución Política de 1917, recoge por lo tanto en su texto las demandas de estos grupos, incluidos consecuentemente los capitalistas mexicanos.

“ El crecimiento industrial capitalista de Mexico tiene lugar a partir de mediados de los años treinta. Durante estos años y durante la segunda guerra mundial y el lapso inmediato posterior a esta se da la que podria denominarse la primera acumulacion industrial que se habia venido instalando desde el siglo XIX, dentro de la cual predominaba, conectada con el consumo directo mas o menos generalizado y cuyas exigencias tecnologicas eran minimas”¹⁶

Desde el punto de vista del proceso de acumulacion el aspecto distintivo de este periodo es el regimen de explotacion “absoluta” a que fue sometida la fuerza de trabajo y el papel significativo aunque declinante que tuvo la empresa de propiedad nacional.

Asi, a la evolucion economica del periodo 1940-1954 se asoció un regimen salarial abiertamente favorable al capital que aunado a la contra-reforma agraria aplicada despues de la Segunda Guerra Mundial produjeron una brutal reconcentraci3n de la propiedad y del ingreso, propiciando la sobrevivencia e incluso el desarrollo de la empresa mediana tradicional que tenia y tiene, pocas posibilidades para llevar a cabo autonomamente procesos de innovaci3n tecnologica.

“La evolucion de la industria como el sector creciente dominante dentro de la producci3n, su cada vez m3s clara orientaci3n hacia el mercado interno y la intervenci3n cada vez m3s acentuada del Estado en la economia ser3n los factores que en adelante dominar3n las oscilaciones del crecimiento economico haciéndolo menos servible a los movimientos inmediatos, los de la economia internacional”.¹⁷

Inicia su desarrollo la burguesia industrial-financiera al amparo de la multiple protecci3n estatal, el r3gimen de explotaci3n “absoluta” de la fuerza de trabajo y el crecimiento unilateral de las fuerzas productivas, se expresan en estos a3os en una aguda concentraci3n del ingreso y en un proceso de inversi3n cada vez m3s dependiente del exterior.

¹⁶ Blanco, Jos3: La Crisis Economica: Evoluci3n y Perspectivas; Siglo XXI.M3xico, 1982. pp. 36-37.

¹⁷ Ibid. pp. 37.

Al concluir la Guerra de Corea se producen reajustes en la economía mundial, cuyos efectos en México son, entre otros, la depresión del patrón del crecimiento y un nuevo patrón de acumulación y desarrollo

La combinación favorable de los años cuarenta: guerra-industrialización ligera-explotación del trabajo, parece haber llegado a su fin. Se iniciaba su transición hacia una nueva forma de crecimiento

El lapso comprendido entre 1954 y los primeros años de la década de los sesenta, sirve para poner en escena la estrategia del "desarrollo estabilizador"

La concentración acelerada del ingreso que tuvo lugar en esos años, angosto el mercado para la industria ligera y propició la desaparición o absorción de un número considerable de pequeñas y medianas empresas "tradicionales". De esta manera se fortaleció el proceso de oligopolización y, por otro lado, se inició también lo que podríamos denominar la "expansión no planeada" del sector público, consistente en la absorción por este de empresas privadas en quiebra (o poco rentables), con el fin básico de socializar la ineficiencia del capital y contrarrestar, aunque en mínima parte, el desempleo abierto. Es preciso destacar que en estos años se acelera la entrada masiva de capital externo a México. Esta vez, sin embargo, tal y como había empezado a ocurrir en los primeros años de la posguerra, la inversión directa se encauza hacia la industria y dentro de ésta hacia el desarrollo de nuevas ramas o a la expansión de otras, hasta ese momento poco evolucionadas. Se inicia así, propiamente, la era de la producción de bienes de consumo durable cuya demanda habría de descansar, sobre todo en esos años, en las reducidas capas beneficiadas por la concentración del ingreso resultante del "despegue" industrializador.

La afluencia de capital externo fue incapaz de contrarrestar las tendencias depresivas de la economía y el ritmo del proceso de inversión sufrió una baja sensible. Dentro de éste, debe destacarse el virtual estancamiento de la inversión privada que tuvo una tasa de crecimiento en el periodo de sólo 3.2%. Cabe señalar que las tendencias depresivas hubieran sido aún mayores si la inversión pública no hubiera mantenido su

dinámica (en el periodo 1955-1961 su crecimiento fue de 10.0% superior a la de 7.9% de 1940 a 1954).

Dos factores jugaron un papel determinante en el comportamiento de la inversión privada: la lenta evolución de mercado de consumo, consecuencia de la concentración del ingreso ya mencionada, y las dificultades para renovar la planta productiva, y desde luego para reorientarla en función de la demanda interna, impuestas por la crisis del sector externo. Ambas obstrucciones funcionaron en realidad como las brújulas de la posterior expansión capitalista. En efecto, los "ejes" del desarrollo acelerado de los años sesenta fueron, de una parte, la producción orientada preferentemente por la demanda de los estratos de ingresos altos y, de otra, una relativa diversificación industrial basada crecientemente en la acción (exclusiva o asociada con nacionales) de capital externo. En estos años se opta por una estrategia de financiamiento del desarrollo que configura la dependencia de las finanzas públicas respecto a los mecanismos de intermediación financiera, con lo que se consolida y asegura el crecimiento del capital financiero.

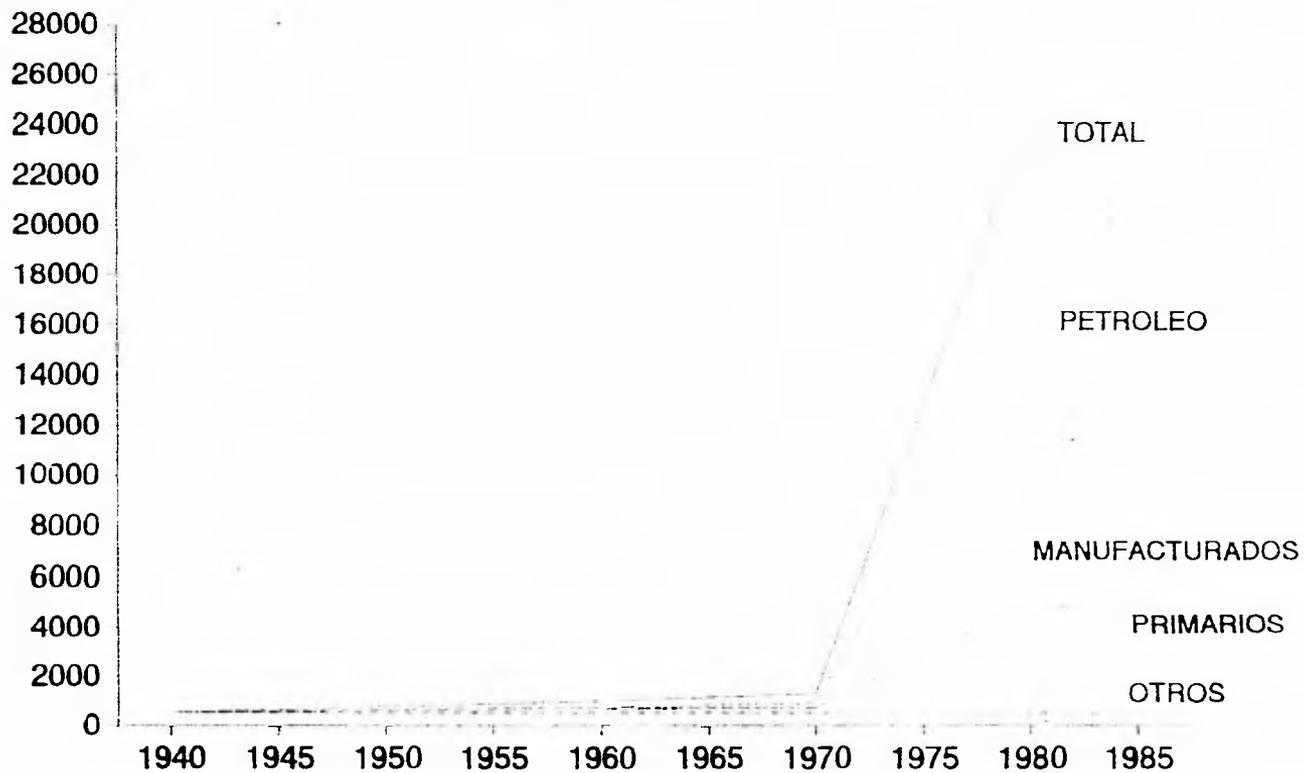
La década de los años sesenta registra un crecimiento de la economía rápido y sostenido, una tasa de inflación notablemente baja y el mantenimiento de la estabilidad cambiaria. La economía supera absoluta y relativamente el crecimiento de los periodos anteriores y, además, evoluciona de manera notablemente más estable.

Así, en la década de los setenta la evolución del comercio exterior se acelera y las exportaciones de productos del sector primario no petrolero aportó más del 50% de los ingresos de divisas durante el periodo de 1950 a 1970. Ahora bien, hay que destacar que de 1971 a 1974 el sector manufacturero tomó el lugar de mayor importancia dentro de las exportaciones totales al representar más de 50% de estos. De 1975 a 1978 estas exportaciones aunque disminuyen su participación porcentual, conservan las cifras absolutas más altas de exportación.

Al inicio de la década de los ochenta se registró un nuevo cambio en la estructura de las exportaciones del país debido principalmente al auge petrolero. (Ver gráfica 1).

MILLONES DE DOLARES.

GRAFICA 1 MEXICO: EXPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS.



FUENTE: INEGI. SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO Y BANCO DE MEXICO 1980.

AÑOS

El florecimiento del capitalismo mexicano, reforzado por la política económica aplicada por el gobierno, reafirmó y consolidó el patrón de acumulación fundado en la producción de bienes de consumo durable y profundizó la dependencia externa. En particular, el gobierno acrecentó en forma extraordinaria su vulnerabilidad al ampliar su dependencia respecto del capital financiero nacional e internacional, cuyas fronteras, por lo demás, se volvieron difusas. Por su parte, el patrón de acumulación implantado favoreció una mayor concentración del ingreso y de la propiedad de los medios de producción. Así, la estructura oligopólica, ya presente en México desde los inicios de su industrialización, se acentuó en esta década.

A este proceso de concentración económica corresponde una diversificación relativa de la estructura industrial, en la que predomina el rápido crecimiento de algunas ramas industriales directa e indirectamente relacionadas con la producción de bienes durables de consumo, o con la apertura de nuevos campos productivos por parte del Estado, como la petroquímica.

De esta forma, la industria mexicana fue adquiriendo un perfil "moderno", que se corresponde con el del comercio y los servicios urbanos. Sin embargo, se trata de una modernización y un crecimiento globales, que esconden profundas desigualdades sociales y regionales y se asientan en un esquema de desarrollo autolimitativo.

2.2. La Etapa del Fideicomiso de Apoyo.

El proceso de industrialización llevado a cabo en forma sostenida a partir de la posguerra, trajo como consecuencia un cambio radical en la estrategia del comercio exterior y por lo mismo obligó a adoptar una serie de medidas congruentes con el marco general de desarrollo económico de México.

El creciente desequilibrio de las relaciones económicas con el exterior, determinado por una parte, por el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, que "pasó de 719 millones de dólares en 1971 a 3,643 millones en 1975 y, por otra, el nivel de endeudamiento público, externo de 3,800 a algo más de 13 mil millones en igual periodo; decidió al gobierno, en su propósito de corregirlo, a abandonar la paridad que desde 1954

había mantenido el peso en relación con el dólar, así como el sistema cambiario de paridades fijas por un sistema de flotación regulada, a partir del 31 de agosto de 1976¹⁸

La devaluación fue efecto del contexto de freno del crecimiento, acentuación de la inflación, crecimiento de la balanza de pagos y de la deuda que aquejaba la economía mexicana.

Independientemente de dicha medida, el gobierno anunció una estrategia económica y financiera, contenida en programas a corto y largo plazo, que asegurara los efectos benéficos perseguidos y disminuyera en la medida de lo posible, las consecuencias desfavorables, para los sectores más pobres de la población.

Para el efecto se estructuraron diversos programas dirigidos básicamente a la pequeña y mediana empresa; los cuales se encontraban administrados por Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior, a través de los diferentes fideicomisos que se establecieron para el efecto, como FONATUR, FOGAIN, FOMEX, FIRA, FONEP y muchos más.

Además, también fue establecido el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (diciembre de 1970) con la finalidad de promover el comercio exterior, y como un estímulo adicional a partir de 1971 entran en vigor los Certificados Especiales de Devolución de Impuestos (CEDI).

En un principio, "...para tener derecho al (CEDI) era necesario exportar manufacturas con un contenido nacional mínimo de 50%; posteriormente esa proporción disminuyó a 40%"¹⁹

Durante el periodo de 1970 a 1976, el valor de las exportaciones de mercancías aumentó de 1,281 millones de dólares a 3,298 millones, con un incremento de 2.6 veces y un promedio anual de 36.7%.

La estructura de las exportaciones de acuerdo con la procedencia de los artículos sufrió variaciones de importancia en este lapso: 1) las que tienen su origen en la

¹⁸ Torres Gaytán, Ricardo: El papel de la política monetaria y credencia en el desarrollo económico: Segundo Congreso Nacional de Economistas, A.C. 1977. p. 276.

¹⁹ Alcalá Quintero, Francisco: "Actividades de Bancomext, 1971-1976", en *Revista Comercio Exterior*, Suplemento de Vol. 26 N° 8, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Agosto de 1976. p. 47.

agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura y pesca, que ocupaban el primer lugar en 1970, con el 45.59% del total, descendieron al segundo lugar en 1976, con solo el 36.53%. 2) los productos de la industria extractiva, integrados fundamentalmente por productos mineros y petróleo, registraron el más importante progreso, mejorando del 17.85% en 1970 al 26.16% en 1976, al incrementar el valor de sus envíos en 3.9 veces.²⁰

Cuadro 2.

Procedencia de los Principales Artículos de Exportación (Millones de dólares).

Conceptos	1970	%	1976	%
De la industria de transformación	444	36.6	1191	37.3
De la industria extractiva	216	17.8	835	26.2
De la agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura y pesca	553	45.6	1166	36.5
TOTAL	1213	100	3192	100

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, México 1976.

“El petróleo superó con amplitud el valor de los productos mineros, alcanzando el 62.3% del valor en 1975 y el 66.7% en 1976 y no obstante su innegable y espectacular progreso, los productos manufacturados, con todo y ocupar el primer lugar con 37.31% del total en 1976, sufrieron un estancamiento, toda vez que en 1970 absorbían el 36.60% y el mejoramiento fue sólo de un 0.7%.”²¹

La política de importaciones tiene como principal objetivo restringirlas a lo indispensable, sin afectar los bienes de consumo de primera necesidad o las adquisiciones de artículos imprescindibles para el crecimiento económico del país. Para ello se intensificaron los esfuerzos para sustituir importaciones, a la vez que disminuyeron las compras externas del sector público, conforme a programas anuales de importación de las entidades de este sector, que deberían ser aprobados por el Comité de Importaciones del Sector Público, integrado por varias secretarías de Estado. En el pasado existía un buen

²⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Hechos, cifras, tendencias*. México. Bancomext. 1976.

²¹ *Ibidem*. p. 57.

numero de articulos cuya importacion no estaba sujeta al regimen de permisos, el cual estuvo sometido en ocasiones a restricciones cuantitativas en forma de cuotas

“Los articulos de importacion prohibida solo representan 7 de las 7.310 fracciones arancelarias del pais. A partir del 14 de julio de 1975 quedaron sujetas al regimen de permiso todas las mercancías que no lo estaban anteriormente, como una medida temporal por los meses restantes del año, sin embargo, pocos dias mas tarde quedaron exceptuadas del mismo las importaciones provenientes de la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC), así como las de ciertos articulos que anteriormente requieran dicho permiso.”²²

Esta medida permitio racionalizar las compras externas en conjunto, ya que su importación quedo sujeta al criterio de la dependencia dictaminadora, en este caso la Secretaria de Industria y Comercio, auxiliada por los comités que preside, los cuales estan integrados por importadores, productores y consumidores.

Adicionalmente, fueron aumentados los aranceles correspondientes a 5.845 fracciones, quedando sin modificación las 1.465 restantes, mismas que corresponden a materias primas basicas y estrategicas para el desarrollo economico, así como bienes de consumo y de capital que satisfagan las necesidades elementales de la poblacion. Dentro de las fracciones afectadas correspondieron las tasas mas altas a los articulos suntuarios y a los de mayor grado de elaboracion.

Con motivo de la flotación del peso, fueron eliminados los controles innecesarios y reducidos los aranceles sobre la importación de materias primas, partes de ensamble de bienes necesarios, equipo y maquinaria indispensables, con el objeto de reducir presiones sobre los costos internos de producción y sobre los precios.

La mejora de la balanza comercial durante los primeros meses de 1977, condujeron a un menor control de las importaciones, el 1º de abril, por acuerdo de la Secretaria de Comercio, quedaron eliminados los tramites de permiso a la importación de productos

²² Ibidem p. 61.

clasificados en 410 fracciones arancelarias de la Tarifa General de Importación. Entre los productos beneficiados figuran algunas materias primas de origen animal y agrícola, productos para la industria química y farmacéutica, materias de uso clínico, materiales para la industria cinematográfica y de fotografía; algunos papeles finos; diversos productos metálicos y ciertos tipos de maquinaria, herramientas y aparatos de precisión.

Como política general en materia de importaciones, el gobierno se propone la sustitución gradual del permiso de importación por el arancel, lo que permitiera que la industria mexicana sea cada vez más competitiva frente a los productos del exterior, lo que le abriría la posibilidad de concurrir verdaderamente a estos mercados.

Durante el periodo de 1970 a 1976, el valor de las importaciones de mercancías aumentó de 2,327 millones de dólares a 6,030 millones, con un incremento de 2.6 veces y un promedio anual de 375.

La estructura de las importaciones por grupos económicos registró a lo largo de estos años algunos cambios, sobre todo en el renglón de los bienes de consumo.²³

CUADRO 3.

Importaciones por Grupos Económicos (Millones de dólares).

Conceptos	1970	1976
Bienes de Consumo	463	311
Bienes de Producción	1864	5216
a). Materias primas y auxiliares	781	2706
b). Bienes de inversión	1083	2510
Productos no clasificados	---	503
Totales	2327	6030

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1976.

En los años de 1970 y 1972, los bienes de consumo representados por granos alimenticios y leche en polvo básicamente, representan alrededor del 20% del valor total.

²³ Ibidem p. 67.

de las importaciones, pero en los dos años siguientes su importancia supero el 22%, para caer después de manera vertical al 11.2% en 1974 y al 5.1% en 1976, tambien influyo en el comportamiento al alza de los primeros años el fuerte volumen de gasolina y petroleo que México tuvo que importar.²⁴

Dentro de los bienes de produccion, algunas materias primas, como las láminas de hierro y acero, entre otras muchas, contribuyeron todavia en alto porcentaje a que la cifra total de importaciones se elevara, asi como tambien lo hicieron la mayoría de los bienes de inversión indispensables para el desarrollo del país.

No obstante que en 1976 el valor de las compras de mercancías fue inferior en un 8.4%, respecto al año anterior, el monto de las adquisiciones de bienes de produccion apenas disminuyó en 1.5%, y representó el 86.5% del total de las importaciones, que debe compararse con el 80.1% de 1970.

En los últimos años persistió la tendencia decreciente de la participación de Estados Unidos en el comercio exterior mexicano. Gracias al esfuerzo del gobierno y de los organismos o instituciones encargadas de promover el comercio exterior de México, fue posible diversificar gradualmente los mercados, aumentando el intercambio con algunos poco explotados o bien abriendo otros nuevos.

2.3. La Etapa Pre-neoliberal (1976-1982).

Nuevas medidas de estímulo al comercio exterior fueron decretadas en mayo de 1977, entró en funciones la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y medidas específicas en materia de aranceles, así como recomendar las modificaciones pertinentes a los controles a la importación y exportación de mercancías.

“La negociación arancelaria entre México y el exterior se concretó a la concesión que el país dio a 300 fracciones arancelarias con valor de 504.3 millones de dólares en

²⁴ Ibidem.

1976. A cambio, México recibió un tratamiento arancelario especial en 248 fracciones con un valor de 612 millones de dólares²⁵

Después de las políticas expansionistas de la administración anterior, el objetivo de corto plazo de la administración del Presidente López Portillo se enfocó a la reducción del déficit a través de medidas deflacionarias. Así, el primer año esta administración redujo el gasto corriente y de inversión del gobierno, tuvieron lugar varias devaluaciones escalonadas, pero la expectativa del petróleo hizo pensar en que la política recesiva podía cambiarse rápidamente a una de expansión sin un aumento desmedido del déficit público, al mismo tiempo que se estabilizaba el tipo de cambio nominal.

La expansión pública y privada se aceleró a partir de 1978. El déficit del sector público como porcentaje del PIB creció, de 0.2% en 1977 a 12.6% en 1981. El déficit fue financiado tanto por creación monetaria como por endeudamiento externo, que llevó a generar un servicio de deuda en 1981 superior a las exportaciones totales.²⁶

Las medidas expansionistas llevaron a la aceleración de la inflación. De un 16% de aumentos en el índice de precios al mayoreo en 1977, éstos aumentaron 25% en 1981 y 90% en 1982 en el inicio de la crisis de los ochenta (un aumento de 98.9% en el índice al consumidor), donde una vez más tuvo que darse una devaluación y posteriormente devaluaciones sucesivas al peso.²⁷

Así a principios del sexenio, el descubrimiento de extensos yacimientos petrolíferos hicieron creer que el país alcanzaría una mayor estabilidad en el sector externo, así como se posesionaría de las mercancías mundiales con relativa facilidad.

Ante tales expectativas se inició una baja en los niveles de protección a las importaciones que bajaron de 80% en 1977 de renglones sujetos a permisos de

²⁵ Secretaría de Comercio. Información al Pueblo de México. Negociaciones GATT. Secretaría de Comercio México. 1979. p. 217.

²⁶ Ibarra Yunes, Alejandro: *Los bloques comerciales y su impacto en México*, IMEF, México, 1990, p. 21.

²⁷ *Ibidem*.

importación, a 24% en 1979. Al reducirse los permisos, aumentaron los aranceles para permitir a las empresas adaptarse a los cambios de régimen de protección. Aunque el objetivo era el de ir reduciendo aranceles con el tiempo, la posición del peso frente al dólar, obligaron a las autoridades una vez más, a aumentar las tasas.

La aparición masiva de restricciones a la importación se hizo evidente en 1981, cuando también los aranceles se incrementaron. Los incentivos ofrecidos a la industria en el Programa Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) en 1979, no fueron suficientes para contrarrestar el impacto antiexportador de la sobrevaluación cambiaria.

Las exportaciones manufactureras cayeron 14% en volumen, entre 1978 y 1981. Ante tales condiciones, el endeudamiento externo, la moratoria que parecía convertirse en una acción en bloque entre los países en vías de desarrollo, una inflación del 100% y una economía que sufría la mayor recesión de su historia, el periodo de López Portillo se sujetó, primero, a la reducción de la capacidad de utilizar recursos externos para financiar el crecimiento económico, y posteriormente, a la obligación de continuar proporcionando servicio a la deuda externa e intentar la reconstrucción económica del país.

De esta manera, "la política macroeconómica empezó a centrarse en el sector externo, como elemento determinante y restrictivo de las acciones de política interna. En un principio y posteriormente durante todo el periodo del Presidente de De la Madrid, se tomaron medidas restrictivas para reducir el déficit fiscal interno, así como reducir los desbalances externos que no podían mantenerse más tiempo. El déficit gubernamental se redujo de 17% del PIB en 1982, a 8.7% en 1984 y 6% en 1987. Sin embargo, estas cifras eran superiores a las de antes de 1975. Por otro lado, se renegó la deuda externa en 1982 y después en 1986, pero el servicio de la misma permaneció como un fuerte elemento recesivo para la economía. La inflación cayó a niveles de 80% en 1983, cerca del 60% en 1984 y 1985 y se mantuvo a esos niveles altos durante casi todo el sexenio, hasta la implantación del programa antiinflacionario en 1988.²⁸ (Ver cuadro 4).

²⁸

Ibidem, p. 22.

CUADRO 4.

Balanza Comercial. (Millones de dólares).

Año	Exportaciones	▲%	Importaciones	▲%	Saldo
1976	3,655.5	-	6,299.6	-	-2,644.1
1977	4,649.8	21.4	5,704.5	-10.4	-1,054.7
1978	6,063.1	23.3	7,917.5	27.9	-1,854.4
1979	8,817.7	31.2	11,979.7	33.9	-3,162.0
1980	15,511.9	43.1	18,896.6	33.6	-3,384.7
1981	20,102.1	22.8	23,948.4	21.0	-3,846.6
1982	21,229.0	5.3	14,437.0	-65.9	6,792.0

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto.
INEGI. Enero-Diciembre de 1980/85.

CAPITULO III

La Apertura Económica (1982-1994).

3.1. *El Sexenio de Miguel de la Madrid.*

Uno de los rasgos característicos del gobierno dirigido por De la Madrid fue, el crecimiento de la inversión extranjera directa, "a partir de 1982, supera a toda la registrada en el país desde que existimos como nación"²⁹

Efectivamente, las facilidades que otorga el Estado, determinaron que en los seis años que dura el régimen, el capital extranjero se apoderara de una parte sustancial de la riqueza nacional y ya no en calidad de acreedor, sino como propietario, con las consiguientes presiones de orden político.

El gobierno de De la Madrid inició la apertura de las fronteras del país al comercio internacional. En un documento bajo el nombre de "Criterios Generales de Política Económica, presentado ante la Cámara de Diputados, De la Madrid exponía en 1983: "... En materia de política de Comercio Exterior para 1984 se contemplarán la simplificación de trámites, la reducción de aranceles y permisos de importación a un mínimo de productos primarios, las mejoras en la infraestructura comercial, los estímulos fiscales y crediticios y los apoyos promocionales."³⁰

La apertura de las fronteras nacionales fue un acto emergente, más que planificado, puesto que en el Plan Nacional de Desarrollo, no se contemplaba el comercio exterior ni en su conjunto las relaciones internacionales (1982).

Esta situación se modificó en 1984, cuando se hace público el "Programa de Comercio Exterior", se comentaba "...Durante 1983 la administración de De la Madrid,

²⁹ "El Día"; Suplemento Especial XXVIII Aniversario, junio de 1990; México, p. 4.

³⁰ "FOXEP"; Criterios Generales de Política Económica 1984, dic. de 1983, N° 89 p. 7.

hizo un gran esfuerzo para enfrentar y controlar los problemas mas severos de la crisis (economica)... es necesario que en la segunda etapa de reordenación economica se busque consolidar lo alcanzado..."³¹

En el Programa se mencionaba como esenciales las siguientes medidas

- 1) Flexibilizar el sistema de control cuantitativo a la importacion;
- 2) Simplificar tramites a la importación de bienes indispensables.
- 3) Fomentar las exportaciones mediante la simplificación y agilización (sic) de tramites y flexibilizar la operación del control de cambios.
- 4) Concertar acciones entre los sectores público, privado y social;
- 5) Fortalecer la estrategia de negociación internacional;
- 6) Utilizar el poder de compra del sector público en favor de la sustitución eficiente de importaciones en apoyo de las exportaciones;
- 7) Garantizar el abasto de productos necesarios a las franjas fronterizas y zonas libres y desarrollar su capacidad de exportación;
- 8) Promover la industria maquiladora".³²

Entre las medidas adoptadas, se encuentra la expedición de un acuerdo publicado en el Diario Oficial, el 26 de diciembre de 1983, en el que se eximia algunas importaciones de permiso previo, en total 1,703 fracciones arancelarias que comprendían "1,430 bienes intermedios, 262 bienes de capital y solo 11 de consumo".³³

La política arancelaria se centraba en la adecuación de niveles a fin de racionalizar la protección efectiva de las ramas productivas.

El área de las exportaciones era atendida mediante el siguiente conjunto de medidas:

- 1) Se eximia al 88% de las exportaciones de permiso previo (2,651 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportación).

³¹ "El Mercado de Valores", Año XLIV, N° 3, enero 16/84, Natfinsa, México, 1ª Plana.

³² Ibid, p. 46.

³³ Ibid.

- 2) Se mantenia vigente el Acuerdo de exención de permiso previo a las importaciones temporales de la casi totalidad de las mercancías destinadas a un proceso de transformación, elaboración o reparación para su posterior exportación
- 3) Para completar el abasto de productos nacionales se otorgó una cuota de importación de artículos de consumo y de bienes de producción por 7.988 millones de dólares en las franjas fronterizas

En estas condiciones, desde 1983 se fue dando forma a la apertura externa siendo el primer paso sustituir los permisos previos por aranceles

La reglamentación final para la apertura se verificó en agosto de 1984, cuando se establecieron los Programas Nacionales de Fomento a la Industria y al Comercio Exterior (PRONAFICE), que planteaban la eliminación de subsidios a las exportaciones, pero que se siguieron otorgando a las importaciones. Además se cancelaron los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos) a las exportaciones y ajustes a los créditos preferenciales a las mismas, como resultado de un Acuerdo con Estados Unidos

En abril de 1985, se dio a conocer el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones Mexicanas (PROFIMEX), que pretendía organizar la oferta de productos exportables, diversificar los mercados, brindando apoyos financieros e institucionales para fomentar la producción; ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama de servicios de apoyo del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOMEX) y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El PRONAFICE planteó dar prioridad a las ramas del sector exportador, buscando elevar sus niveles de rentabilidad, con el fin de atraer un mayor monto de inversiones y acelerar su dinamismo.

Entre las herramientas principales para lograr este objetivo estaban "un tipo de cambio realista" y la "racionalización de la protección" que consistió en principio en ajustar gradualmente los niveles de protección, permitiendo una importación selectiva, que a su vez condujera a una industrialización competitiva que estimulara las exportaciones.

La intención era convertir al arancel en el principal instrumento de la política de protección, reduciendo el permiso previo, que se utilizaría sólo para sectores estratégicos o especialmente sensibles. La lógica de este esquema consistía en abaratar los precios de los insumos que utilizaban los exportadores potenciales a manera de elevar su rentabilidad, y la apertura comercial era un vehículo idóneo para llegar a esta meta al forzar al productor nacional de los insumos competitivos a bajar sus precios o abandonar el mercado.

Así, a partir de 1984 se empezó a dismantelar el sistema de precios para importar, según el PND y PRONAFICE este proceso sería lento para permitir la adecuación de la esfera productiva, sin embargo en julio de 1985 se produce una aceleración en los ritmos de avance de la liberación proceso que continuó hasta 1988. (ver cuadro 5)

Cuadro 5

Evolución de la Estructura Arancelaria 1982-1988

	1982	%	1985 a junio	%	1988 a junio	%
Total de Fracciones	8,017		8,077		8,487	
Liberadas	-	-	3,555	44.0	8,187	96.5
Controladas	8,008	99.8	4,513	55.8	285	3.3
Prohibidas	9	0.2	9	0.2	15	0.2
Media Arancelaria %	27.0		21.8		9.7	
Arancel Ponderado %	16.4		8.2		5.3	
Dispersión Arancelaria %	24.8		18.3		6.9	
No. de Tasas	16		9		5	

Fuente: DGA Subsecretaría de Comercio Exterior SECOFI

Como se aprecia en el cuadro en sólo tres años la estructura arancelaria quedó completamente modificada, de una economía cerrada pasamos a una de las economías más abiertas del mundo, incluso superando a muchas naciones desarrolladas, el número de tasas para junio de 1988 fluctuaba entre 0 y el 20% ad valorem. Los cuales resultaban sumamente bajos, si se considera que aún cuando se pagara el nivel más alto, muchos

productos extranjeros estaban en posibilidad de competir deslealmente con la industria nacional. La pequeña y mediana industria sufrió un impacto consternante, debiendo cerrar numerosos empresas mexicanas por no poder competir en esta situación.

El tipo de cambio real fue la otra herramienta fundamental usada, que según la política neoliberal las sucesivas devaluaciones harían disminuir el sesgo antiexportador que junto con la reducción a la protección de las importaciones, el exportador recibiría una cantidad de pesos por cada dólar exportado, que representarían un mayor volumen real, y por lo tanto se verían estimuladas las ventas al exterior.

Después de un periodo de devaluaciones encadenadas del peso mexicano en 1982 queda "subvaluado", se implantó un control de cambios en septiembre, y al finalizar el año, se tenía un tipo de cambio libre a 150 pesos por dólar y un tipo oficial a casi 100 pesos, en comparación con una tasa cambiaria única de aproximadamente 25 pesos por dólar a principios de 1982.

Durante 1984 el nivel de subvaluación del peso fue disminuyendo hasta llegar a un punto, durante el segundo trimestre de 1985 en que se perdió dicho margen, pasando el peso a estar sobrevaluado, en 1985 para reinstalar la subvaluación de peso que se había ido perdiendo en el transcurso de los dos años anteriores, se devaluó el tipo de cambio oficial un 22%.

Después de la devaluación de julio de 1985 el deslizamiento del tipo de cambio se aceleró significativamente para que no se volviera a erosionar la subvaluación de peso y para hacer frente al choque petrolero. De hecho, con el deslizamiento por encima de la inflación la subvaluación se incrementó constantemente y al final de 1986 estaba más alta aún que después de las devaluaciones de 1982, a principios de 1987 el deslizamiento del peso se desaceleró por debajo de los niveles de inflación reflejando el hecho de que, en esas fechas, se dio prioridad al control de la inflación.

En el último trimestre de 1987 los precios internos estaban todavía muy debajo de los externos y, aunque una liberación comercial acelerada había disminuido más la protección otorgada. Con el tipo de cambio congelado desde mediados de diciembre de

1987 y con la inflación todavía a niveles altos en los primeros meses de 1988 los precios internos se acercaron más a los externos.

Casi al concluir el periodo sexenal de De la Madrid, México tenía un “movimiento comercial con Estados Unidos favorable en 3.783 millones de dólares y la participación de esta nación en las exportaciones fue del 69.6% y en las importaciones del 73.5%, es decir, más de las dos terceras partes del comercio exterior mexicano se efectuaba con los estadounidenses”³⁴

Para Nuñez Soto “Los gobiernos de México y Estados Unidos han mantenido un diálogo constructivo y desplegado esfuerzos de cooperación mutuamente beneficios durante los últimos años. Así, se han sentado las bases de un marco institucional que ha contribuido a resolver los problemas e identificar las oportunidades que surgen de la relación económica bilateral.”³⁵

Durante la década de los ochenta, México como la mayoría de los países en desarrollo, enfrenta una situación económica difícil. Su sector externo se caracteriza por la debilidad en sus mercados de exportación, el deterioro en sus términos de intercambio, el elevado servicio de su deuda y un limitado flujo de recursos externos.

El país, se enfrenta a la urgente necesidad de incorporarse a las condiciones prevalecientes del mercado internacional. Para poder competir, no es suficiente ofrecer un precio competitivo, sino también calidad, financiamiento, servicio, diferenciación del producto y mercadotecnia.

El apoyo financiero de las exportaciones busca fomentar su crecimiento sobre bases permanentes y no coyunturales, estableciendo vínculos comerciales duraderos con el exterior, promoviendo la producción y exportación de bienes y servicios que demanda el mercado externo y no tan sólo ofreciendo a la venta aquellos que son residuales de la producción nacional.

³⁴ More Free Trade Areas?, “*Financial times*”, 8 de diciembre de 1988 p. 5.

³⁵ Nuñez Soto Manuel Angel; *El Futuro Económico de México: Escenarios y Perspectivas de su Comercio Exterior*; Fundación Friedrich Ebert; México, 1989 p. 8.

Se establecen nuevas modalidades crediticias, entre las que destacan la del "crédito al comprador". De modo tradicional, en México se otorgaba "crédito al vendedor", es decir, se daba financiamiento preferencial a los productores. Con el "crédito al comprador" se otorga financiamiento al importador, beneficiándose al recibir crédito preferencial en su propia moneda, a través de los bancos en el extranjero que participan en la operación.

Al amparo de una restricción artificial del comercio se esperaba que las empresas nacionales lograran economías de escala junto con grandes volúmenes de producción o bajaran sus costos unitarios mediante la especialización de factores vinculados con la curva de aprendizaje.

Como se puede apreciar las políticas implantadas durante el sexenio de De la Madrid, insisten en modernizar y reorientar el aparato productivo con el objetivo de promover una inserción eficiente del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional.

Es decir se trató de reorientar la planta industrial con la intención de que las exportaciones no petroleras se conviertan rápidamente en una fuente de divisas cada vez más importante.

Entre los elementos de su política que sobresalen destacan por su profundidad la apertura externa, el tipo de cambio y la venta y liquidación de empresas estatales.

Actuar en el frente estructural significó cambiar gran parte de la estrategia de protección de las cuotas a los aranceles, liberalizar la inversión y el comercio extranjero, lo anterior con el fin de promover las exportaciones mediante una política de tipo de cambio apropiado, una economía más competitiva y más abierta.

Para lograr lo anterior (promover las exportaciones), se requería una nueva dinámica industrial gracias a la reducción de costos, a un aumento en la productividad a la

adaptación de los productos a las normas internacionales y a un creciente esfuerzo de comercialización.

Sin embargo, esta estrategia enfrentó serios obstáculos que impidieron en gran parte alcanzar dichos objetivos. En el orden interno el principal obstáculo lo constituyó la planta industrial, como se sabe, la política proteccionista creó un complicado sistema de licencias previas de importación, de controles burocráticos y de barreras arancelarias que mantuvo a la industria mexicana aislada de la competencia internacional durante varias décadas.

Todo lo anterior creó una industria nacional incapacitada para la exportación, con un retraso tecnológico considerable y que por lo general produce bienes de mala calidad y alto precio. Conjuntamente la estrategia de mercado interno sobre protegido hizo surgir una burguesía sin vocación exportadora dependiente del proteccionismo y del subsidio estatal.

En el orden externo los principales obstáculos fueron la oleada de proteccionismo por parte de las principales naciones industrializadas y las fuertes tendencias recesivas especialmente la de los Estados Unidos de Norteamérica.

El rápido proceso de liberalización comercial que se vivió en el sexenio de De la Madrid, fue en buena medida resultado de la incorporación de México al GATT a mediados de 1986, se esperaba que no sólo estimulara el crecimiento económico sino que elevaría la eficiencia de la planta productiva, facilitando la conquista de mercados externos.

Sin embargo al no existir la eficiencia esperada en la planta productiva, se colocó al país en una desventaja por la batalla competitiva por los mercados.

En el contexto de productividad en decadencia el tipo de cambio real y los salarios reales fueron los conductos principalmente utilizados por el gobierno para alcanzar la competitividad externa.

De esta manera al fracasar el proyecto original de productividad y eficiencia se opto por una modalidad en donde la economia orientada hacia el exterior se basara aprovechando exclusivamente el bajo nivel salarial y un peso fuertemente subvaluado

Durante el sexenio analizado el sector externo muestra algunos hechos que llaman al atención

- 1 Hay que señalar que el valor de las exportaciones, si bien tuvo ciertos altibajos termino en 1988 en un nivel inferior al de 1982. Aqui cabe resaltar que el excedente en la balanza comercial se obtuvo gracias a una reduccion de las importaciones, que desgraciadamente una buena parte de estas recayo sobre los bienes de capital destinados a la industria manufacturera, afectando obviamente el proyecto de reconversión industrial apoyado en una mayor eficiencia y productividad.
- 2 Las exportaciones manufactureras pasan de 3 018 millones de dólares en 1982 a 11 616 millones en 1988, modificando radicalmente la estructura de las exportaciones. En 1982 mas de 75% de las exportaciones eran petroleras y solo 14.2% provienen de la industria manufacturera, en 1988 solo 32% de las exportaciones eran petroleras y 56% provenian de la industria manufacturera.
- 3 Dentro de la estructura de las exportaciones de la industria manufacturera cabe hacer notar que la industria ensambladora de autom6viles y motores consolid6 su liderazgo exportador en 1988 con 2 764 millones de dólares. Le siguen en importancia la industria quimica con una exportación de 1 397 millones de dólares; la de alimentos, bebidas y tabaco con 1 004 millones de dólares, la industria minerometalúrgica con 818 millones y la industria siderúrgica con 759 millones de dólares.
- 4 El auge de las exportaciones manufactureras se explica en buena medida por el particular dinamismo de la industria maquiladora, que en el año de 1988 lleg6 a exportar mercancías por un valor de 10 145 millones de dólares, siendo las industrias que más contribuyeron la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, la de equipo de transportes y la de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos.

3.2. *El Sexenio de Carlos Salinas de Gortari.*

La política neoliberal continuó con mayor énfasis durante el régimen de Carlos Salinas de Gortari. En los lineamientos de política para su programa de gobierno proponía:

“El Reto de la Soberanía.

Tesis Central En la actualidad la soberanía no solo es la defensa de la integridad territorial. El ejercicio moderno de la soberanía descansa en su nacionalismo democrático y transformador e implica también asegurar de manera efectiva y permanente la existencia política del Estado Nacional frente a la competencia de los demás Estados...

El ejercicio moderno de la soberanía exige una inserción eficaz en los mercados internacionales que ensanche los márgenes de acción...

Propuesta General. Se propone una política exterior activa que tiene como propósito central promover siempre el interés de los mexicanos; una política exterior al servicio de México que al defender la soberanía nacional permita que se dé la soberanía popular (no explica cómo, ni que tiene que ver una cosa con otra pero...)”³⁶

Proponía la intensificación de vínculos económicos y técnicos sobre una base estrictamente bilateral, estableciendo:

³⁶ “*El Día*”; Lineamientos de política para el programa de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Suplemento del XXVI Aniversario. México, lunes 27 de junio de 1988. p. 14.

- 1) Cooperación internacional para el desarrollo, especialmente con países como Japon, E.E.U.U., Canada y China.
- 2) Mayor voluntad de acción y mejores mecanismos de concentración y cooperación internacional.
- 3) Nuevos esquemas y formas para ajustar el servicio financiero y la revisión de las practicas comerciales
- 4) Nuevas opeones en areas de inversión, comercio, transformación tecnológica e intercambio cultural.

Durante los días finales de 1988 y 1989, se comento en repetidas ocasiones que México no participara en la conformación de una zona franca comercial norteamericana que involucrara a México-Canadá-E.E.U.U., ni establecería un Tratado de Libre Comercio con E.E.U.U. Sin embargo, en junio de 1990, se hizo pública la visita de Salinas de Gortari a Washington solicitando al Presidente de Estados Unidos, la iniciación de pláticas que condujeran a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos.

El manejo de la tarifa arancelaria es un instrumento fundamental de la política comercial. La eliminación de los precios oficiales de referencia y la reducción de permisos previos a la importación y exportación han permitido a nuestra economía moverse a un sistema de protección mas transparente y con menos distorsiones.

Era necesario complementar el esfuerzo de liberalización mediante la reducción de las tasas de protección efectiva entre los diferentes sectores, a través de una disminución en la dispersión de la tarifa nominal. Con esta finalidad se acortó el rango arancelario entre 10 y 20 por ciento, estableciéndose solo por excepción, tarifas de cero y 5 por ciento.

La estructura arancelaria, eximia del pago de aranceles a la mayoría de las importaciones de insumos de producción, al mismo tiempo que gravaba con 20 por ciento a la mayoría de las importaciones de bienes de consumo. Este esquema implicaba una alta dispersión en las tasas de protección efectiva otorgadas a las diferentes actividades productivas del país.

El ajuste en los aranceles, llevado a cabo durante 1989, disminuye las distorsiones en el sistema productivo, al reducir las diferencias en protección efectiva de las distintas actividades.

Debe considerarse que la protección que se concede a unos sectores, se realiza a costa de las demás actividades productivas nacionales.

Las nuevas disposiciones en materia arancelaria han logrado una reducción en la dispersión ponderada, al ubicar este indicador en 6.1%. Se ha conseguido una distribución más uniforme alrededor de una media arancelaria ponderada del 9.8 por ciento. Así, para julio-diciembre de 1990 alrededor del 50% del valor total de las importaciones se encontraba a una tasa del 10%, cerca de un 32 por ciento tenía aranceles de 15 y 20% y un 16% contaba con tasa exenta o a nivel de 5%.

La nueva estructura arancelaria no afecta a los sectores que se beneficiaban de una tasa de protección efectiva moderada, pero sí reduce aquella de actividades que gozaban de elevada protección en detrimento del resto del aparato productivo.

Al mismo tiempo, el impacto en costo del sector exportador, a través del encarecimiento de sus insumos, es mínimo, ya que este sector tiene accesos a mecanismos de devolución de aranceles en la importación de insumos para la exportación (Programa de Importación Temporal para la Exportación, PITEX).

La política cambiaria durante esta administración se basó en reducir la inflación y crear un clima de certidumbre para generar un flujo positivo de capitales al país.

En diciembre de 1987 se instrumenta una reforma monetaria sustentada en la paridad cambiaria nominal fija (con un posterior deslizamiento en menor proporción al diferencial de precios entre México y Estados Unidos). Dicha política se sustenta en el principio en donde el Banco Central se compromete a comprar y vender dólares a la paridad nominal fija establecida y ajustar la base monetaria al monto de reserva existente.

Del 10 de noviembre de 1991, al 19 de diciembre de 1994 se mantuvo un tipo de cambio nominal fijo, el cual se modificó bruscamente a partir del 22 de diciembre de 1994, debido a los desequilibrios imperantes en la balanza de pagos.

Esta política cambiaria como "anela nominal" tiene como principal objetivo reducir la inflación, esta disminución se da por el abaratamiento de las importaciones, sin embargo el impacto negativo de esta sobrevaluación se ha traducido en la destrucción de la capacidad productiva, el empleo y el creciente déficit comercial externo, pero también ha sido funcional para la entrada de capitales, ya que asegura la rentabilidad en pesos y en dólares del capital extranjero especulativo.

El error de esta política consistió en descansar en la entrada de capitales y no en una holgura en el sector externo generado por el ahorro o un aumento en la productividad.

Dentro de la política económica instrumentada durante el sexenio de Salinas de Gortari destacan por su importancia la política monetaria y cambiaria antiinflacionaria que fueron instrumentadas para crear un clima de confianza, esperando que las expectativas logradas por la estabilidad, la privatización y el TLC generasen un flujo positivo de capitales al país.

Estas políticas se vieron favorecidas principalmente por el logro de la negociación de la deuda externa en 1990, la abundancia de recursos financieros en el mercado internacional de capitales y las bajas tasas de interés internacionales.

Al mismo tiempo, se dio una gran entrada de capital a la Bolsa de Valores para aprovechar las abultadas ganancias especulativas que generó el proceso de privatización, y las posibilidades de integración económica con la colocación de bonos, títulos y acciones de empresas públicas y privadas en el mercado internacional de capitales.

Lo anterior se tradujo en una masiva entrada de recursos al país ya que la política monetaria y cambiaria antiinflacionaria sentaron las bases para una baja inflación y niveles de rentabilidad reales, que eliminan expectativas devaluatorias.

Es decir la renegociación de la deuda externa, la privatización de las grandes empresas públicas, el incremento de las reservas internacionales, las expectativas positivas creadas por el TLC, la liberalización del sector financiero y su integración al mercado de capitales, junto con el ajuste fiscal y la reducción de la inflación alcanzada, crearon un clima de confianza que posibilitó el ingreso de capitales.

La entrada masiva de capitales fue suficiente para financiar el déficit de la cuenta corriente, y las transferencias por concepto de deuda externa, y fue tanto la importancia que tuvo la entrada de capital para la estabilidad y crecimiento de la economía que esta se subordinó al propósito de mantener e incrementar su ingreso.

De esta forma la entrada de capitales dependió de las condiciones y expectativas de rentabilidad y crecimiento que ofreció el país, así que el flujo de capitales estuvo subordinado a las expectativas de los agentes económicos que controlan el capital tengan de nuestra economía.

Sin embargo la política de reducir inflación y retomar el crecimiento cuando existe incapacidad productiva y financiera internas solo se logra mediante la entrada de capitales, y en menor medida pero de suma importancia para la economía con la venta de empresas paraestatales.

Lo anterior junto con la apertura externa permite la entrada de importaciones baratas, estas reducen los costos de los insumos de importación, flexibilizando a la baja los márgenes de ganancia de la economía debido al proceso de competencia de productos nacionales, que junto con la disminución de los salarios reales y de la tasa de interés, contribuyeron a disminuir las presiones inflacionarias.

El gobierno, con el interés de reducir la inflación a través del deslizamiento del tipo de cambio incremento el poder de compra del peso en relación con los productos importados, lo cual originó un gran crecimiento de las importaciones que afectó la dinámica de las exportaciones repercutiendo en el déficit comercial externo.

La apertura externa, los bajos aranceles y el tipo de cambio sobrevaluado desprotegeron a la planta productiva nacional frente a las importaciones, colocándola en

una situación de desventaja competitiva frente a estas. Repercutiendo en la dinámica manufacturera y el proceso de industrialización, por la incapacidad de éstos para hacer frente a las importaciones abaratas.

Pero según los teóricos neoliberales, la economía mexicana puede aumentar la productividad mediante las importaciones baratas, mejorando la posición competitiva y revertir el impacto negativo sobre el sector externo.

El problema es que el crecimiento de la productividad no lo generan las importaciones baratas, sino el desarrollo tecnológico que se impulse e incorpore en el proceso productivo, así como por las condiciones de infraestructura y mano de obra calificada que generan los niveles de competitividad sistemática que acompañan dicho proceso.

Situación que dista mucho de darse en el país, ya que requiere montos y ritmos de crecimiento de la inserción productiva que no se han realizado, debido a que el sistema financiero nacional presenta una alta liquidez, que se traduce en altas tasas de interés y depósitos de corto plazo, que afectan el crecimiento en la inversión productiva indispensable para aumentar la productividad y disminuir las presiones sobre el sector externo.

Ya que la entrada de capitales que hizo posible la apreciación de la moneda, no se canalizó a la modernización y restructuración del aparato productivo, si no se dirigió a la esfera financiero-especulativa; por lo que respecta a la inversión extranjera directa no se ha concentrado en la industria manufacturera. Sólo se ha dado una modernización restrictiva que no abarca la totalidad de los bienes transables.

La política neoliberal sostiene que el éxito del modelo mexicano se verá en el largo plazo debido a que los bienes de importación modernizarán la planta productiva e incrementarán la productividad y las exportaciones, lo cual, además de revertir el déficit de comercio exterior, generará condiciones de crecimiento de largo plazo.

El problema de este argumento radica en que para alcanzar ese largo plazo, es necesario que se mantengan los grandes flujos de capital que han venido financiando el déficit de cuenta corriente, y además, que se canalice a la esfera productiva para que se de la modernización requerida.

Ahora el problema se encuentra en los mecanismos de atracción de capital, que ya se están acabando y el capital nunca pasó por la esfera productiva, solo se asentó en la esfera financiero-especulativa y comercial. Entonces las presiones sobre la balanza de pagos crece, así como las necesidades de capital extranjero para su financiamiento, lo cual dificulta que se alcance en el largo plazo con dicho modelo de desarrollo.

Los resultados como se ha visto no moderniza, ni reestructura la producción para alcanzar la auto-corrección automática de sus contradicciones, estas por el contrario se han agudizado.

Lo que ahora urge es una política industrial que impulse y asegure la modernización y el incremento de la productividad, jamás se dará la reversión del déficit de comercio exterior en condiciones de crecimiento. Por lo que es clara la necesidad de priorizar la inversión productiva en cualquier estrategia de desarrollo.

Así mismo es necesario revisar nuevamente el actual esquema de apertura indiscriminada, ya que de continuar así se afectará a los sectores más débiles de la planta industrial nacional y los resultados serán irremediables.

Dentro de las características más relevantes de las exportaciones manufactureras durante el periodo analizado tenemos.

1. Apenas seis empresas mexicanas lograron exportaciones superiores a los 1,500 millones de nuevos pesos anuales en 1993, otro rango de cinco empresas alcanzaron exportaciones superiores a los 500 millones de nuevos pesos, un grupo de 20 empresas tiene ventas al exterior por arriba de los 200 millones de nuevos pesos. Encabezan la lista Petroleos Mexicanos con exportaciones por 8 mil 479 millones de dólares, seguido de General Motor y Chrysler de México con 3 mil 255 millones de dólares y 2 mil 75 millones de dólares, respectivamente y, Teléfonos de México con ventas al exterior por mil 564 millones de dólares. Esas cuatro empresas concentran más del 30% del valor de las exportaciones, aproximadamente 15 mil 380 millones de dólares, incluyendo el segundo rango se tiene casi el 40% de las exportaciones se atribuye a 11 empresas, mientras que solo 30 productos son responsables del 50% de las exportaciones, estas se concentran en los sectores manufactureros, automotriz, autopartes y servicios.
2. Sólo el 2% de los insumos de la industria maquiladora se abasteció por proveedores locales.

- 3 Las exportaciones manufactureras aumentaron 13% anual en el periodo 1987-1990 y las importaciones lo hicieron 34%. El problema de esta situación radica en el deterioro de las cuentas comerciales, y en la menor articulación productiva al interior de la manufactura y el bajo dinamismo del PIB manufacturero que, entre 1990 y 1994, creció apenas a un promedio anual del 2%.
- 4 Se observó que las empresas que han madurado sus proyectos de modernización y las relacionadas con la industria de la construcción (automotriz, autotransporte, electrónica, química, cemento, siderurgia, maquinaria no eléctrica), muestran un comportamiento favorable. Las perspectivas de estas ramas a futuro son optimistas, al denominador común son las fuertes inversiones realizadas en los últimos años. En las ramas automotriz, de autotransporte y química, la vinculación con empresas líderes mundiales les otorga una ventaja competitiva considerable, y en el caso de la electrónica, el factor de éxito es la maquila. Las ramas más vinculadas a la demanda interna, ubicadas en sectores tradicionales (alimentos, textil, cuero, calzado, imprenta, editorial) resisten los efectos del deprimido consumo privado, lo que es consecuencia de la lenta evolución de los ingresos de la población. No obstante, el desempeño exportador de ciertos productos alimenticios (cervezas, envasados de frutas y legumbres) y de la textil es cada vez mejor.

La devaluación registrada en diciembre de 1994 tiene sus raíces en la política económica iniciada a fines del gobierno de Miguel de la Madrid y en particular en la política neoliberal de Salinas, que se radicalizó cuando se tomó la decisión de la integración de México con Norteamérica por la vía del TLCAN.

En 1992 la apertura comercial indiscriminada y la pérdida de la protección que se tenía con el peso devaluado empezaron a menguar la de por sí deteriorada cuenta corriente, que en 1991 había sido de 14 mil mdd y para 1992 creció a 25 mil mdd., para situarse en 23 mil mdd. en 1993 como consecuencia de la contracción de ese año.

El déficit comercial y los estragos que la apertura comercial y otras políticas macroeconómicas estaban causando a la planta productiva nacional no impidieron que se detuvieran las negociaciones para la firma de TLCAN por el contrario, estas deberían de proseguir para dar argumentos al gobierno de Estados Unidos de que México sería buen negocio para su país.

El gobierno de Salinas sacrificó el crecimiento del país en 1993 en aras de demostrar la supuesta estabilidad económica prevaleciente e incentivar la entrada de capitales que en su gran mayoría era "golondrinos" es decir de corto plazo y que solo se colocaron en la esfera financiera-especulativa.

La devaluación que llegó a colocarse a principios de 1995 en cerca de 120 % se debe no al mal manejo de un instrumento de la política económica, sino a todo un conjunto de medidas que forman la estrategia de la política económica con el consecuente sacrificio de importantes sectores productivos, del empleo y del bienestar de la población.

3.3. México y los Bloques Económicos.

La tendencia de las naciones a la conformación de grupos geoeconómicos, característica de los últimos años, ha inducido a México a realizar transacciones con la finalidad de establecer acuerdos comerciales con los tres bloques económicos mundiales: América del Norte, Cuenca del Pacífico y Comunidad Económica Europea.

Las pláticas que permitieron la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos se iniciaron en junio 11 de 1990, durante la visita realizada por el presidente Salinas a la ciudad de Washington, D.C., Estados Unidos, el 8 de agosto de 1990, el gobierno mexicano acuerda con el de los Estados Unidos, iniciar las negociaciones para el TLC, en febrero de 1991 los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anuncian simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio, para crear la Región de América del Norte, la zona de libre comercio más grande del mundo.

Después de cinco reuniones ministeriales entre los tres países se concluyen el 12 de agosto de 1992 la negociaciones sobre el TLCAN

... "Con la ceremonia de firma del TLC, entre los poderes ejecutivos de México, Estados Unidos y Canadá, solo queda pendiente la final aprobación del Poder Legislativo de cada uno de los países firmantes." ⁴⁷

Aquí cabe mencionar que al liberalizar el comercio exterior de manera unilateral durante los años de 1985 a 1988, el gobierno mexicano dejó de lado un principio fundamental en las negociaciones comerciales internacionales que es el de la reciprocidad ya que desaprovecho la oportunidad de obtener beneficios comerciales de esta mayor apertura.

Dentro del proceso de integración entre estas economías con la nuestra, hay que estar conscientes de que el país obtendrá "beneficios" en algunos sectores de la economía, y tendrá que asumir costos en otros.

Según experiencia histórica el logro de un Acuerdo de Libre Comercio sugiere un incremento en las inversiones y el comercio y, por lo tanto, el empleo y el ingreso nacional disponible. Sin embargo los beneficios más directos e inmediatos favorecerán a los sectores más modernos de la economía y al factor capital.

De los sectores manufactureros podemos identificar tres categorías que en cierta medida obtendrían beneficios o desventajas -según el caso- dentro del TLCAN: a) sectores que ya tienen un alto grado de integración con el mercado estadounidense a través de la inversión, el comercio, o la tecnología.; b) sectores con limitada integración pero que sería relativamente fácil de ampliar de existir el marco y los términos adecuados que la propicien.; c) sectores en los que la integración será sumamente difícil, por razones específicas de la industria, o por consideraciones de tipo político.

En el primer caso se encuentran la industria automotriz y las maquiladoras que contarán con un marco legal de largo plazo, que dará seguridad tanto de acceso al mercado estadounidense, como respecto al carácter permanente de la política mexicana de comercio exterior. Esto se traducirá en mayores flujos de inversión hacia México.

⁴⁷ La Jornada: viernes, 18 de diciembre de 1992. Plana.

básicamente para ampliar las escalas de producción en nuestro país y fortalecer así la especialización en la producción de ciertos bienes.

Un gran número de empresas en estas industrias son de capital mayoritariamente extranjero, sobre todo estadounidense, por lo que su dinámica se inscribe en el contexto de la globalización en términos de la toma de decisiones sobre inversión, mercados y tecnología. Sólo existirán algunos casos en los que el capital nacional podrá desarrollar industrias de este tipo, como ya ocurre con el cemento y el vidrio, aunque en la economía globalizada de hoy, ha perdido relevancia el origen nacional del capital. Además de responder a criterios de competitividad y eficiencia, estas industrias tendrán que ajustarse a las condiciones globales del mercado. Esto significará en ocasiones cierres de empresas y su reubicación, al aparecer nuevos competidores que desplacen la inversión hacia otros países por razones de recursos naturales disponibles, de menores costos, y otras.

Las industrias donde será factible alcanzar una plena integración con relativa facilidad incluyen la petroquímica, textil y autopartes. En el corto plazo éstas pudieran ser las que más se beneficiaran del Acuerdo, ya que además de nuevos flujos de inversión para ampliar escalas de plantas, se puede esperar el desarrollo integral de nuevas líneas de producción y su correspondiente acceso al mercado estadounidense. En este caso habrá más firmas en donde predomine el capital nacional.

Respecto a las industrias con escasas posibilidades de vinculación con la economía estadounidense, algunas como las de maquinaria y herramientas o las productoras de transporte pesado sufrirán un rezago relativo, en la medida en que se carezca de políticas específicas para su fomento o estímulo. A la larga, sería concebible su desaparición por razones tecnológicas, de falta de mercado, o de capital para su desarrollo.

Como se aprecia el beneficio para las manufacturas dentro del TLCAN, se circunscribe sólo a las industrias plenamente integradas a la economía norteamericana que realizan comercio intra-firma y algunas industrias mexicanas que han logrado altos niveles de competitividad, el resto tendrá que alcanzar niveles de productividad o sucumbirán ante la competencia.

Actualmente la zona conocida como Cuenca del Pacifico carece de una organizacion formal a nivel estatal.

El organo mas importante esta constituido por hombres de negocios con el apoyo de sus respectivos gobiernos, pero representan a la iniciativa privada y no a las naciones a que pertenecen.

La decision mexicana de pertenecer a esta zona se ha manifestado a través de diversas acciones orientadas al fortalecimiento de los vinculos con la region. Tal es el caso de la creacion, en abril de 1988, de la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacifico, constituida por doce Secretarias de Estado y tres entidades paraestatales, así como por representantes de los sectores empresarial y académico, cuyo objetivo es el de coordinar la relación de grupos fundamentales de la sociedad mexicana con las naciones del Pacifico y con los distintos foros de concentración multilateral de la región.

México es miembro a partir de 1989 del Consejo Economico de la Cuenca del Pacifico, organización de carácter empresarial cuya última reunión se celebró recientemente en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, en 1992..

Asimismo, participamos como pais observador en el Consejo de Cooperación Económica Asia-Pacifico, instancia gubernamental de concertación económica regional a la cual nuestro pais ha manifestado su deseo por incorporarse plenamente, y a partir del 20 de mayo de 1991, en Singapur, por decisión unánime de los miembros que la integran, México forma parte de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacifico (CCEP), mecanismo idóneo para ampliar nuestra cooperación con los paises del Pacifico asiático, foro por excelencia para el análisis de los asuntos de interes del área y para la identificación de la extensa gama de oportunidades de cooperación.

La Conferencia, establecida en 1980 en Australia, tiene como propósito definir y coordinar los componentes de los intercambios económicos en el Pacifico y establecer lineamientos para promover la cooperación regional. Cuenta con un Secretario Permanente, con sede en Singapur, y con nueve grupos de trabajo especializados en los temas de desarrollo pesquero; política comercial; política agrícola; desarrollo de los

transportes, las telecomunicaciones y el turismo; cooperación científico-tecnológica, protección de los bosques tropicales; comercialización de minerales y energía; estudio de las perspectivas económicas regionales, y el desarrollo económico de las naciones insulares del Pacífico.

El ingreso de México como miembro de la Conferencia es congruente con su participación, como observador, en los trabajos de la misma, desde hace 10 años. Reconoce en la Conferencia la instancia adecuada para ampliar nuestra cooperación con los países que la integran.

Asimismo, México asume el compromiso de contribuir al logro de los objetivos que orientan las actividades de la Conferencia, tanto en sus reuniones generales como en sus programas de desarrollo sectorial, inversión, investigación y cooperación internacional.

El gran dinamismo de la Cuenca del Pacífico y la espectacular expansión de su comercio están estrechamente relacionadas con la mayor interdependencia y especialización de sus economías y con la consecuyente elevación de su competitividad en los mercados mundiales. Las tendencias hacia la globalización son muy conocidas en la región asiática del Pacífico.

El ingreso de nuestro país a la Conferencia abre nuevas oportunidades para fortalecer su vinculación con la región, asimismo, existe la disposición mexicana porque la Conferencia se consolide como el foro por excelencia para analizar los asuntos de interés para el área y para identificar las oportunidades de cooperación que brinda la interacción económica con países tan diversos. Más aún, interesa que la Conferencia sea fuente de proyectos específicos de comercio, inversión y de vinculación empresarial.

Para ellos se requiere contar con la contribución equilibrada de los tres sectores que la integran. Debemos alentar, en particular, mecanismos adecuados de promoción que incentiven la participación de los empresarios, a quienes corresponde una responsabilidad esencial en el gran proyecto de la Cuenca del Pacífico.

Entendemos nuestra participación en los diversos comités especializados como una oportunidad para fortalecer el proceso de modernización con el que estamos

comprometidos en sectores tan diversos como el comercio, la agricultura, los transportes, las telecomunicaciones y el turismo.

Uno de los objetivos básicos de la Comunidad Europea, ya formulado en el Tratado de Roma (1957) es el de "contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones, a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias"⁸⁸

Este principio, formulado en el artículo 110 del Tratado, constituye la base sobre la que se asientan las relaciones de la Comunidad con sus interlocutores comerciales en todo el mundo. Al ser la mayor fuerza comercial del mundo, pues maneja el 25% del comercio mundial, la comunidad ha construido con el tiempo un amplio sistema de relaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales. Muchos de estos acuerdos, especialmente con los países en vías de desarrollo, abarcan tanto la cooperación financiera y técnica como el comercio.

La decisión comunitaria de 1985 de crear un mercado interior sin fronteras en la Comunidad a finales de 1992 es, por sí misma, uno de los hitos económicos más significativos de la última década, que ha llevado a las empresas y los gobiernos, tanto dentro como fuera de la Comunidad, a reconsiderar sus estrategias de producción, comercialización e inversión.

La idea fundamental que subyace en el proyecto de 1992 es acelerar la supresión de las actuales barreras nacionales al mercado interior comunitario para que las empresas puedan beneficiarse de un mercado interior de dimensiones realmente continentales y aprovechar las economías de escala resultantes para aumentar su competitividad en todo el mundo.

Un punto muy importante a resaltar es el hecho de que el mercado único tiene muchas consecuencias para los interlocutores comerciales de la comunidad. Desde el punto de vista técnico o institucional, la realización del mercado único exige la puesta en

⁸⁸ El Mercado de Valores; N° 21; noviembre 1º de 1992, p. 19.

marcha de una política comercial común. Esto significa, concretamente que a finales de 1992 tendría que desaparecer las restricciones individuales a la importación que se ha permitido mantener a los Estados miembros.

Esto es, a las tradicionales restricciones impuestas, individualmente, por los países de la Comunidad Europea contra determinados productos (como automóviles y aparatos electrónicos de consumo) procedentes sobre todo en Japon y el Sudeste Asiático, y una gran variedad de productos de la Ex-Unión Soviética y la Europa del Este. También tendrá que desaparecer los límites interiores relativos a la distribución de las importaciones textiles o a la gestión de productos conflictivos importados al amparo del sistema generalizado de preferencias.

A escala macroeconómica, la realización del mercado interior impulsará el crecimiento, creará nuevos puestos de trabajo e incrementará la competitividad.

Este nuevo dinamismo de la economía comunitaria estimulará la economía mundial y creará nuevas oportunidades comerciales para sus proveedores, tanto dentro como fuera de la comunidad.

Los exportadores a la Comunidad descubrirán que venden a un mercado único, que ahora con la conformación del "espacio económico europeo" representa un mercado de más de 380 millones de consumidores con un conjunto de normas y procedimientos uniformes o mutuamente reconocidos.

La creación del mercado único necesariamente dará una dinámica positiva al crecimiento de la economía mundial, dinámica que reportará beneficios para el fortalecimiento del sistema multilateral, así como para una mayor liberalización comercial entre la Comunidad Europea y nuestros principales socios comerciales.

Las relaciones entre la Comunidad Europea y México se han intensificado en forma notable en los últimos años. Ello se debe a una serie de circunstancias entre las que cabe destacar los profundos cambios y transformaciones que ambas regiones han experimentado. Lo anterior, aunado a las nuevas condiciones económicas internacionales

a la dinámica del comercio y la inversión a nivel mundial las llevo a replantear los instrumentos jurídicos que definían el marco de su cooperación.

De esta forma, en abril de 1991 se suscribió en Luxemburgo el nuevo "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y México", el cual recoge el espíritu de la globalidad y es el más amplio que la Europa comunitaria haya firmado con país alguno de América Latina hasta la fecha, pues aborda la cooperación económica, comercial y científico-técnica.

Este Acuerdo es vanguardista en su género, pues contempla la cooperación en áreas específicas como son: promoción comercial, cooperación empresarial, desarrollo tecnológico, medio ambiente, capacitación, normas y certificación, entre otras.

Resulta muy importante destacar que dentro de los apoyos que brinda la Comunidad Europea a México se hace un profundo énfasis en el desarrollo de la pequeña y mediana industria.

Para apoyar a México en esta dirección, y en otras cuestiones que tienen injerencia directa en su desarrollo social y económico, la Comunidad Europea ha desarrollado en México una serie de programas de cooperación específicos.

Dentro del sector económico se pueden mencionar mecanismos de cooperación que tienen como objetivo fundamental fortalecer los vínculos entre empresarios europeos y mexicanos, promoviendo coinversiones entre empresas pequeñas y medianas.

Han sido aprobados en México alrededor de 40 proyectos por un monto superior a 3 millones de ECUS. Cabe resaltar que México es el país que ha hecho el uso más extensivo de este sistema en América Latina, el cual ha permitido, por ejemplo, dotar al país de sus primeras lecherías industriales modernas, para mejorar la alimentación infantil.

Por otro lado, a nivel empresarial instrumentos de cooperación que han resultado de una gran eficiencia y han contribuido en gran medida al fortalecimiento de las relaciones entre México y la Comunidad Europea son el Business Council México-Comunidad Europea y el Consejo de Cámaras de Comercio Industriales de Países de la Comunidad Europea Representados en México (Eurocam).

Por su parte, Eurocam tiene como objetivo fundamental promover el acercamiento entre la economía mexicana y europea, y representa un instrumento de consulta y de información para el empresariado mexicano en referencia a los mercados de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Reino Unido.

A modo de concientizar sobre la amplia gama de apoyos que ofrece la Comunidad Europea a México en el seno del "Acuerdo Marco de Cooperación", algunos de los proyectos que se han desarrollado a últimas fechas principalmente en las áreas de promoción comercial, medio ambiente, normas y certificación, son:

- El Proyecto para Apoyar al Sector Agroindustrial Mexicano
- El Proyecto relativo a la Oferta Mexicana y a la Demanda Europea de Cítricos
- El Plan Integral de Capacitación y Adiestramiento para la Pequeña y Mediana Industria.
- Diversos Proyectos en el sector de medio ambiente.

Sin embargo, debe destacarse que México no tiene suscritos, propiamente, acuerdos comerciales a nivel estatal, ni con la Cuenca del Pacífico ni con la Comunidad Económica Europea, quedando las transacciones comerciales a nivel empresarial, aun cuando todas las embajadas de los países miembros de estos dos grupos económicos cuentan con oficinas de comercio exterior que proporcionan en forma absolutamente gratuita información sobre la exportación o importación de sus respectivas naciones.

CAPITULO IV

Organismos e Instrumentos de Fomento a las Exportaciones Manufactureras

4.1. Estructura y Dinamismo de las Exportaciones Manufactureras (1982-1994).

Ante la escasez de financiamiento tras la crisis de la deuda, las naciones menos avanzadas debieron aplazar proyectos de inversión, reducir importaciones y revisar planes de desarrollo. Los proyectos regionales y subregionales quedaron relegados, incluso aquellos con escasos o nulos requerimientos de divisas. Asimismo, cayó el comercio entre esos países, pues las exportaciones se orientaron hacia el Norte en busca de divisas para pagar la deuda y las importaciones también disminuyeron por la menor capacidad de absorción interna. Esto ocurrió, incluso, en las agrupaciones de integración regional que habían instituido mecanismos de compensación multilateral. En consecuencia, se contrajo el financiamiento de fuentes tanto nacionales como subregionales para el comercio entre los países menos avanzados, sobre todo para los de América Latina y África con fuertes deudas comerciales.

Así, en 1982 "...ante el peso de la deuda externa y las dificultades de la economía para generar sus propias divisas, fue necesario iniciar un proceso de estabilización y cambio estructural que nos permitiera enfrentar la nueva realidad económica del país."³⁹

Dentro de dicho proceso de renovación económica, la liberalización comercial ha jugado un papel protagónico. al finalizar 1982, México era prácticamente una economía cerrada. La totalidad de las importaciones se encontraba sujeta al requisito de permiso previo y las tasas de la Tarifa del Impuesto General de Importación, fluctuaban en un rango entre 0 y 100%.

³⁹ Blanco, Hermilio: Ensayos sobre la Modernidad Nacional; Diana, México, 1989, p. 49.

El alto nivel de la protección comercial acentuó el sesgo antiexportador y la amplia dispersión arancelaria dio lugar a diferencias en el tratamiento de los distintos sectores productivos del país.

La economía mexicana ha seguido un profundo proceso de apertura comercial. El programa de liberalización puede dividirse, de acuerdo a sus principales características, en tres etapas: la primera desde 1983 hasta junio de 1985; de julio de ese año a fines de 1988; y desde diciembre de 1988 a la fecha.

Primera Etapa: 1983-junio 1985 - Las reformas comerciales se iniciaron con una reducción en el número de las fracciones de importación sujeta a permiso previo, combinada con un incremento en los niveles de las tarifas arancelarias para brindar una protección similar pero más transparente.

Este proceso fue acompañado de simplificaciones, tanto en el número de tarifas aplicables a exportaciones e importaciones, como en los procedimientos para el otorgamiento de permisos de exportación.

Segunda Etapa: julio 1985-diciembre 1988.- En la segunda etapa, se experimentó una aceleración en el proceso de apertura.

El propósito era reducir la dependencia en las exportaciones petroleras e incrementar la eficiencia de la industria mexicana a través de mayor exposición a la competencia internacional, creando estímulos para el crecimiento.

Se tomaron medidas para reducir el monto de importaciones sujeto a restricciones cuantitativas y para modificar la estructura arancelaria y el sistema de precios oficiales de referencia.

El Decreto del 25 de julio, liberó de permiso previo de importación a casi el 60% de las fracciones que lo requerían hasta ese momento. De esta forma, el porcentaje del valor total de las importaciones sujeto a esta restricción se redujo de 83.5 a 37.5%.

El programa de ajuste de nuestro país sufrió un severo golpe social y económico ante el terremoto de septiembre de 1985 y el desplome de los precios del petróleo en 1986.

Sin embargo, en lugar de cerrar la economía y aislarla del exterior, como en ocasiones anteriores, se intensificaron las reformas comerciales aumentando la integración nacional con el resto del mundo.

Para el final de 1985, México ya se encontraba inmerso en el proceso de liberalización comercial. La entrada de México al GATT al siguiente año, representó, por sobre todo una reafirmación del compromiso nacional a la apertura del comercio exterior y la oportunidad de incrementar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.

La simplificación y modificaciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación continuó durante el periodo de 1986-1987 llegando a sólo siete niveles arancelarios dentro del rango de 0 a 40%.

Conviene mencionar que el principal antecedente del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) es el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). Instrumentado por el gobierno de Salinas de Gortari, del cual como una rama se derivó el Pacto de Solidaridad Económica.

Con la adopción del Pacto de Solidaridad Económica, se aceleró el ritmo en la liberalización comercial. Prácticamente todos los niveles arancelarios diferentes de cero fueron reducidos en un 50%, con sólo cinco tasas: 0, 5, 10, 15 y 20%.

Como resultado de estas disposiciones la media arancelaria se redujo de 19 a 10.4% y la dispersión bajó en seis puntos porcentuales, alcanzando un nivel de 7.1% al final de 1988.

El proceso de dismantelamiento del sistema de precios oficiales de referencia iniciado en 1986, fue llevado a su fin en enero de 1988. Además se acentuó el proceso de eliminación de permisos a la importación, quedando bajo este esquema únicamente 23.2% de la producción total.

El avance en las reformas comerciales en este periodo fue completado con el esfuerzo de estabilización macroeconómica que permitía abatir las altas tasas de inflación que se venían registrando hacia fines de 1987.

Tercera Etapa de liberalización comercial: diciembre de 1988 a la fecha.- La tercera etapa en el proceso de apertura, bajo los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, persigue perfeccionar y consolidar las reformas sociales.

El manejo de la tarifa arancelaria es un instrumento fundamental de la política comercial. La eliminación de los precios oficiales de referencia y la reducción de permisos previos a la importación y exportación, han permitido a nuestra economía moverse a un sistema de protección más transparente y con menos distorsiones.

Era necesario completar el esfuerzo de liberalización mediante la reducción de las tasas de protección efectiva entre los diferentes sectores, a través de una disminución en la dispersión de la tarifa nominal.

Con esta finalidad se acortó el rango arancelario entre 10 y 20%, estableciéndose por excepción, tarifas de cero y 5%.

La estructura arancelaria anterior a enero de 1989, eximia del pago de aranceles a la mayoría de las importaciones de insumos de producción, al mismo tiempo que gravaban con 20% a la mayoría de las importaciones de bienes de consumo.

Este esquema implicaba una alta dispersión en las tasas de protección efectiva otorgadas a las diferentes actividades productivas del país.

El ajuste en los aranceles, llevado a cabo durante 1989, disminuye las distorsiones en el sistema productivo, al reducir las diferencias en protección efectiva de las distintas actividades.

Debe considerarse que la protección que se concede a unos sectores se realiza a costa de las demás actividades productivas nacionales.

Las nuevas disposiciones en materia arancelaria han logrado una reducción en la dispersión ponderada, al ubicar este indicador en 6.1%. Se ha conseguido una distribución más uniforme alrededor de una media arancelaria ponderada del 9.8%.

Así, para valores julio-diciembre de 1988, alrededor del 50% del valor total de las importaciones se encontraban a una tasa del 10%, cerca de un 32% tenía aranceles de 15 y 20% y un 16% contaba con tasa exenta o a nivel de 5%.

La nueva estructura arancelaria no afecta los sectores que se beneficiaban de una tasa de protección efectiva moderada, pero sí reduce aquella de actividades que gozaban de elevada protección en detrimento del resto del aparato productivo.

Al mismo tiempo el impacto en costo del sector exportador, a través del encarecimiento de sus insumos, es mínimo ya que este sector tiene accesos a mecanismos de devolución de aranceles en la importación de insumos para la exportación (Programa de Importación Temporal para Exportación, PITEX).

El proceso de perfeccionamiento y racionalización de las reformas comerciales continúa buscando otorgar mayor transparencia y generalidad en su aplicación.

La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE), sigue revisando la política comercial para, en su caso, hacer las adecuaciones pertinentes.

Por otra parte, durante el sexenio salinista, se logró tras la implantación de políticas económicas acordes con los lineamientos del Banco Mundial, la condonación del 35% de la deuda externa y la disminución del 10% de intereses que ésta generaba.

Entre estas medidas destacan: el retraimiento del Estado en la rectoría económica, la venta de empresas paraestatales como Teléfonos de México, Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Diesel Nacional, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, etc., y en lugar destacado la reprivatización de las Sociedades Nacionales de Crédito, conservando el Estado exclusivamente la denominada Banca de Desarrollo o de Fomento, en donde se encuentra el Banco Nacional de Comercio Exterior.

CUADRO 6.

Comercio Exterior Exportaciones Totales y Manufactureras. * (Millones de dólares.)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Export Totales	21 230	22,312	24 196	21,663	16,031	20,657	20,565	22,765	26,838	42,688	46,196	51,886	60 882
Manufactureras	3 018	4 583	5 595	4 978	7 116	9 908	11 523	12,530	13,955	31,602	35,420	41,685	50 402
% del Total	14.2	20.5	23.1	22.9	44.4	47.9	56.0	55.0	51.9	74.0	76.6	80.3	83.0

*No incluye petroquímicos y derivados del petróleo que se contabilizan en exportaciones petroleras.

Fuente: Banco de México.

La estabilidad macroeconómica, la apertura comercial, los acuerdos promovidos por el gobierno para abrir mercados externos y la desregulación del mercado interno han elevado la capacidad exportadora del país. Así, las exportaciones pasaron de poco más de 20 millones de dólares en 1982 a casi 50 millones de dólares de 1994, y las de bienes intermedios y de capital representan casi el 90 por ciento de la factura de importaciones.

Se avanzó en la creación de una nueva cultura exportadora basada en el notable dinamismo de las manufacturas. La participación de las exportaciones de manufacturas en el total pasó de 14 por ciento en 1982 a casi 83 por ciento en 1994. Las exportaciones petroleras representan solo el 12 por ciento, por lo cual la economía mexicana está ya despetrolizada.

Considerando tal crecimiento y de continuar la nueva tendencia, el importe de las exportaciones equivaldría a más de 60,000 millones de dólares anuales y lógicamente, es de suponer que la exportación de manufacturas crecerá al mismo ritmo.

Entre los sectores que concentran un volumen significativo del comercio, el que más sobresale es el de la industria de automotores, que de 1987 a 1992 generó 18.5% de las exportaciones totales. Dado que la importación de automóviles terminados estuvo prohibida en

México hasta 1991, en esta industria no se registró un alto coeficiente de comercio intra-industrial antes de ese año. De ahí que la salida de productos fuera mucho mayor que la entrada. Probablemente la liberación parcial de las importaciones aumentó en forma considerable el comercio intra-industrial a partir de 1991.

El sector automovilístico, constituido por las industrias terminal y de autopartes, influye de modo considerable en el comportamiento de la economía mexicana. Después de la severa recesión de principios de los ochenta, la producción y las exportaciones crecieron a gran velocidad, en 1990 el sector representó 2.3% del PIB total y 8.7% del manufacturero. Sólo las autopartes absorbieron 3.2% del PIB industrial en 1990. En 1989 la industria automovilística empleó a más de 215,000 personas (5.4% de la ocupación manufacturera), de las cuales 155,000 laboraban en las autopartes (casi 4% de la ocupación industrial).

En el período 1980-1990, este sector experimentó profundos cambios, en especial con respecto a los motores para automóvil. Mientras que en 1980 las exportaciones a Estados Unidos sumaron 23 millones de dólares, en 1990 se rebasaron los 1,000 millones de dólares, casi 85% del total de las ventas foráneas de autopartes (en 1980 esa relación fue de 12.5%).

Se calcula que las exportaciones totales de autopartes (28% directas) ascendieron en 1990 a 1,800 millones de dólares frente a 230 millones en 1982. Más de 60% de las realizadas de manera directa correspondieron a equipo original y el resto a refacciones y accesorios. En buena medida el significativo crecimiento de estas ventas es resultado de las importantes inversiones -la mayoría mediante coinversiones con empresas extranjeras- realizadas en los ochenta para modernizar los procesos productivos y establecer controles de calidad estrictos, así como de programas específicos de reorganización administrativa y de capacitación, lo cual ha elevado de modo significativo la productividad en varias plantas. Los productos que más se exportan son motores y sus componentes, refacciones originales, frenos, muelles, cristales y arneses eléctricos. Actualmente hay más de 200 empresas de autopartes exportadoras, cuando en 1982 eran 150.

El dinamismo de la industria automovilística también ha provocado el rápido aumento en las importaciones de partes: 19% en promedio anual en 1987 a 1990, para llegar en el último año a

3,600 millones de dólares. En México la liberación reciente de la economía ha ejercido cierta presión sobre los proveedores nacionales de la industria terminal y estimulado el aumento de las compras externas de autopartes, cuyo contenido importado se elevó de 9% en 1986 a 25% en 1990. En el exterior se adquieren principalmente: las bielas, válvulas, transmisiones automáticas, válvulas de inyección de gasolina, turbinas alimentadoras, sistemas electrónicos, dirección mecánica y suspensiones.

La adhesión de México al GATT en 1986 y el programa de liberación comercial establecido a finales de 1987 redefinieron las políticas gubernamentales hacia la industria, se eliminaron los permisos de importación de autopartes y se redujeron los aranceles. En diciembre de 1989 las autoridades mexicanas emprendieron un nuevo programa de desarrollo que atrajo nueva inversión extranjera a la industria. Entre las principales medidas cabe señalar la eliminación de todas las restricciones a la importación para la industria de autopartes, pero para que los fabricantes de automóviles puedan importar vehículos terminados deben exportar vehículos o componentes por un valor equivalente; se redujeron de 60 a 30 los requisitos de valor agregado nacional para los vehículos que se vendan en el mercado mexicano; se permitió (1991) que las empresas armadoras importen vehículos nuevos, siempre y cuando demuestren un excedente en su balanza comercial; los aranceles de importación se fijaron en 20%, pero se espera que disminuyan en un futuro cercano; se retiraron las limitaciones al número de modelos producidos en el país; se permitió la participación de capital extranjero en empresas de autopartes hasta por 100% mediante mecanismos de impulso, permisos especiales, participación accionaria en pirámide, etcétera.

A diferencia de los sectores petroquímico, eléctrico y electrónico, la industria de autopartes redujo de manera importante su comercio intra-industrial de 1980 a 1990 (de 60 a 24 por ciento del comercio total de la industria). Esto puede explicarse principalmente por las limitadas importaciones de motores terminados -el subsector que incide más en el comercio- en contraste con sus exportaciones. El crecimiento de la producción de motores no sólo permitió exportar mucho, sino también sustituir importaciones, lo cual se interpreta como una reducción del índice. En 1990 se elevó considerablemente el comercio intra-industrial en los rubros de carrocerías (inclusive cabinas), otras partes y accesorios, muelles, y partes de motor.

Para tener un panorama de las características del comercio intrafirma en la industria de autopartes se realizaron entrevistas directas a cuatro empresas del ramo. Se encontró que las ventas al exterior por lo general se canalizan directamente al mercado de exportación o de modo indirecto mediante las exportaciones de las ensambladoras. En el primer caso se realizan mediante contratos específicos con pocos clientes, normalmente los socios tecnológicos. Sólo una empresa tiene su propia compañía distribuidora en el extranjero. Por otro lado, los proveedores de las importaciones están mucho más dispersos.

Vincularse con socios que proporcionan tecnología ha sido muy beneficioso para las empresas, ya que así cuentan con una asistencia técnica y tecnológica crucial para mejorar su competitividad, en el especial mercado de exportación. Esta relación genera una fructífera complementariedad y aumenta las economías de escala; el socio nacional contribuye con eslabonamientos hacia atrás, experiencia, instalaciones, etc., y el extranjero con tecnología de punta, conocimiento de los mercados y experiencia empresarial y comercial.

El TLC con Estados Unidos y Canadá plantea perspectivas interesantes a las empresas, pero también ha despertado cierta incertidumbre en la industria mexicana de autopartes por la futura relación con el socio tecnológico. Una primera dificultad es la limitación para extender sus mercados de exportación. Como los propietarios de la tecnología no desean que los receptores se conviertan en competidores, los acuerdos celebrados entre ambos generalmente obligan al segundo a exportar directamente a México y terminar su sociedad con la empresa mexicana, la cual tendría que luchar denodadamente para sobrevivir sin la asistencia tecnológica.

4.2. Organismos e Instrumentos de Fomento.

Entre los organismos gubernamentales destinados a apoyar a los exportadores tenemos al Banco Nacional de Comercio Exterior "BANCOMEXT" y a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "SECOFI", por el sector empresarial existe la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) y el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX) así como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

En cuanto a los servicios que brinda BANCOMEXT aparte del otorgamiento de créditos, son los que van desde cursos hasta las misiones comerciales.

La función de la promoción es establecer contactos entre compradores y vendedores, así como expandir y diversificar los mercados de destino.

Dentro de estas actividades el BANCOMEXT presenta servicios como asesorías básicas y especializadas, difusión de licitaciones internacionales, publicaciones, biblioteca, centro de información y capacitación, los medios utilizados para lograr estos son, los estudios de mercado, productos y servicios, así como instrumentación de técnicas de producción, administración y comercialización.

Para ofrecer el apoyo documental e informativo a la comunidad empresarial, dicha institución cuenta con un acervo de publicaciones especializadas en comercio exterior que permite desarrollar actividades de investigación y análisis dirigidos a incrementar la participación de las empresas mexicanas en los mercados internacionales. Asimismo ofrece un servicio de información documental que agrupa las fuentes más relevantes a nivel mundial sobre comercio internacional, a los que los interesados tienen acceso a través del Centro de Información sobre Comercio Exterior.

Por otra parte, el Directorio de Exportadores Mexicanos con que cuenta BANCOMEXT, cumple dos funciones relevantes en el comercio internacional: facilita el acceso a los datos de los productores y exportadores de bienes y servicios mexicanos, y, brinda a los importadores extranjeros información sobre las empresas exportadoras mexicanas. El mencionado directorio es actualizado y editado anualmente.

Mediante el conjunto de servicios que ofrece BANCOMEXT a las empresas mexicanas esta la de identificar y procesar los requerimientos de compradores extranjeros con la finalidad de detectar los mercados potenciales para los productos nacionales. La fuente de captura está constituida básicamente por las Consejerías Comerciales de México en el extranjero, las cuales son coordinadas y administradas por BANCOMEXT.

“BANCOMENT apoya la comercialización de los productos de exportación a través de la organización de productores, distribuidores, comerciantes y exportadores constituidos en Empresas de Comercio Exterior”⁴⁰

Estas ofrecen a la pequeña y mediana empresa la capacidad de consolidar oferta exportable, reducir gastos de exportación, incrementar su capacidad de penetración en mercados y de negociación, permitir la planificación a largo plazo y el acceso a nuevos tipos de compradores, diversificar sus productos y mercados y ampliar sus conocimientos técnico-prácticos sobre los mercados exteriores

BANCOMENT ofrece asesoría jurídica especializada para la comunidad exportadora mexicana, para que esta conozca los aspectos legales internos y externos con el objeto de prevenir y proteger sus operaciones de comercio internacional de posibles conflictos legales, y cuenta con bancos de datos que proporcionan diversos servicios de asesoramiento tecnológico a las empresas reales y potenciales exportadoras.

Las Oficinas Regionales de Promoción del Banco, tienen como finalidad promover en el país la utilización de capacidad ociosa instalada, la ampliación de unidades de producción y el establecimiento de nuevas industrias para integrar la oferta exportable.

Para ello, cada oficina está estratégicamente ubicada en la República Mexicana, ofreciendo todos los servicios y apoyos.

Ahora bien, dentro de la competencia por el mercado externo, las Consejerías Comerciales de México en el extranjero, revisten especial importancia, puesto que “...su tarea prioritaria es la identificación de mercados potenciales y de proyectos viables para productos de exportación.”⁴¹

Tales Consejerías proporcionan apoyo en la organización de ferias y misiones comerciales, auxilian al empresario mexicano en forma individual en busca de nuevos mercados.

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Ibid

Actualmente existen seis consejerías en Asia, catorce en Europa, nueve en América Latina y once en Norteamérica.

No obstante, para que la labor de las Consejerías sea realmente aprovechada por las empresas nacionales, se requiere de: programas de promoción, ferias y exposiciones que permitan el conocimiento de nuestros productos en el mercado externo; apoyos financieros, etcétera.

En estas condiciones, "El Programa de Promoción de la Inversión Extranjera e Industria Maquiladora de Exportación conforma una estrategia derivada de la importancia que la Industria Maquiladora de Exportación tiene como mecanismo de captación de divisas y de generación de empleos, así como por considerarsele como un instrumento de apoyo para alcanzar una mayor integración de la industria nacional.

Este programa incluye diversas actividades encaminadas al logro de su objetivo, además de actividades de difusión y asesoría en la materia de comercio exterior."¹²

Para promover nuestros productos en el exterior, es necesario darlos a conocer en los mercados internacionales a través de la participación en ferias y exposiciones, misiones comerciales, misiones de compradores y viajes de promoción comercial. BANCOMEXT apoya la organización de dichos eventos y los promueve entre los empresarios mexicanos interesados en el comercio exterior. Además las empresas exportadoras cuentan con apoyos financieros en condiciones competitivas para poder participar activamente en los mercados internacionales.

El Banco otorga financiamiento para cubrir todo el proceso productivo de un artículo de exportación, lo cual comprende desde la producción de materias primas que se incorporan al producto exportable, hasta la venta del producto. Bajo este esquema, se canalizan sus recursos financieros a través de los programas de Pre-exportación y Exportación.

"Entre los apoyos financieros que otorga se encuentra: Programa de Sustitución de Importaciones, Programa de Garantías de Crédito (Reaseguro), Programa de Exportadores Indirectos, Crédito Comprador, Programa de Apoyo al Camarón y Atún de Exportación,

¹²

ibid

Programa para Productos Primarios, Programa Financiero para la Modernización Industrial (PROFIRI), Programa de Apoyo al Turismo⁴³

En este orden de ideas, los programas de apoyo que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior al empresario mexicano y la labor desarrollada por sus Consejerías Comerciales, constituye uno de los elementos clave en la conquista de los mercados externos. En virtud de la distribución estratégica de estas últimas en las ciudades más importantes del mundo, como modelos de trabajo adaptados a los métodos de comercialización de los diversos bloques económicos, las consejerías resultan el contacto óptimo de México con el mercado internacional.

Por otra parte el Banco Nacional de Comercio Exterior es la institución financiera del Gobierno Federal encargada de canalizar el crédito, las garantías y los servicios promocionales al comercio exterior de México. Su objetivo consiste en preservar e incrementar la presencia de México en el mercado mundial.

La SECOFI tiene bajo su coordinación y apoyada por el BANCOMEXT, NAFIN y el Consejo Mexicano de Inversión, el Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX) que es un instrumento de promoción integrada, que asume las actividades de promoción externa de todas las entidades públicas.

Este instrumento surge por la necesidad de coordinar las diversas entidades que se dedican a la promoción de las inversiones externas y las exportaciones, pues cada una de ellas mantiene sus propios programas e incentivos.

Así mismo se trata que este instrumento permita de una manera eficiente coordinar las acciones de promoción, para dar seguimiento y evaluación a cada una de estas acciones, mediante el intercambio de información con cada una de las áreas internas de promoción y conectar todas las oficinas en México y en el mundo que se dedican a la promoción.

⁴³ ibid

El que la inversión externa entre dentro de las acciones de promoción de las exportaciones, es que son dos áreas que van casadas una con la otra.

Cada uno de esos mercados tienen su demanda y su oferta en el caso de las exportaciones, hay que determinar cual es la oferta mexicana de productos y en el caso de la parte externa cual es la demanda externa de productos mexicanos, y así se unen las dos vertientes.

Por el lado de la inversión se identifican los proyectos de empresas que estén buscando armar una alianza estratégica, así como los extranjeros que acuden a oficinas en el exterior buscando socios mexicanos, se analiza la información caso por caso y se canaliza al mercado de destino.

Un punto importante del "SINPEX" consiste en el seguimiento y evaluación de cada proyecto que ingresa, existe un responsable que le da la continuidad para promover dicha oferta y todas las acciones que para ello implique, capturando toda la información para que el interesado tenga un amplio conocimiento de la demanda en otros mercados.

Se cuenta con un sistema de 30 módulos de información sectorial, entre los que destacan índices de precios, niveles de producción, información de comercio exterior, de compradores, de consultores mexicanos, parques industriales, etc., para que cualquier promotor institucional o privado a través de un sistema de cómputo pueda obtener la información y promueva el comercio exterior desde su escritorio, intercambiando preguntas en el sistema.

Si finalmente se lleva a cabo la exportación, el sistema sigue dándole seguimiento para poder evaluar la actividad de promoción y saber si fue eficiente la acción promotora.

Existen dos niveles de información: la información general, la información de nichos de mercado en donde la consejería es la que escoge una promoción selectiva desarrollando una metodología más amplia y efectiva y la información de búsqueda de contrapartes.

Otra ventaja de este sistema es que la información es uniforme, ya que del medio que sea obtenida la fuente es la misma y eso evita confusiones o choque de datos. Se promueve cualquier

sector, aunque existan sectores con mayor demanda, el mercado no niega la promoción a cualquier oferta.

Los servicios del "SINPEX" incluyen los de información a través de bancos de datos tanto para productos como para inversión; información económica sobre estadísticas e indicadores sectoriales; infraestructura para la localización de parques industriales y programa de las cien ciudades; información legal y financiera, mercados internacionales y marcos de los tratados de libre comercio.

También da asesorías en cuanto a los apoyos financieros o logísticos al comercio exterior, empresas oferentes o demandantes y ferias y eventos diversos.

A través del "SINPEX", SECOFI es una suerte de facilitador para que ante cada requerimiento u obstáculo que se presente a las empresas que se inician o ya están en el mercado se facilite el acceso o se consolide el negocio.

El que organismos empresariales respondan a las necesidades de los empresarios es de suma importancia, ya que los criterios vertidos por los primeros tendrán una visión absolutamente empresarial, ofreciendo con esto un enfoque más claro de los problemas que enfrentan las empresas, por otra parte, lo anterior le permite también al gobierno contar con un mecanismo de comunicación capaz de suministrar la información necesaria para poder ofrecer y aplicar medidas de política económica que beneficien a la comunidad empresarial.

Este canal de comunicación permite que los empresarios y el gobierno discutan y consertan acciones encaminadas a mejorar los apoyos y promover nuevos instrumentos que permitan desarrollar las actividades de la empresa y por consiguiente calidad en sus productos.

Actualmente los organismos empresariales no sólo representan los intereses de la base asociada, éstos han desplegado una gama de servicios para apoyar la rama que representan.

Ante la apertura comercial de la economía los organismos empresariales relacionados con el comercio exterior han emprendido una serie de acciones que orienten a sus agremiados a la

promoción de sus exportaciones, la consolidación de la oferta exportable y la integración de las cadenas productivas.

Los servicios que prestan estas organizaciones son generalmente de orientación y asesoría sobre aspectos legales, fiscales, mecanismos de negociación y canales de distribución; gestoría y tramitación de líneas de fomento de comercio exterior, autorización, concertaciones y cotizaciones; capacitación y difusión de información.

Además existen órganos de cooperación interempresariales encargados de destacar oportunidades de adaptación tecnológica y de coinversiones; asimismo los organismos empresariales realizan, seminarios, feria, exposiciones, etc.

Conviene resaltar algunas de las principales actividades que realizan los organismos empresariales en relación de la promoción de las exportaciones: el cabildeo es una labor de representación que realizan los referidos organismos, estos les ha permitido obtener nexos políticos para poder promocionar sus productos, asimismo ha permitido colaborar con el gobierno en comisiones representando a México en los foros y organismos multilaterales; normatividad, en éste renglón los organismos empresariales han procurado que su base asociada cumpla con los requerimientos de calidad exigidos tanto en el país como en el extranjero, procurando que la normatividad del país se sujete lo máximo posible a la internacional.

Desarrollo tecnológico, los organismos empresariales ponen en contacto a las empresas interesadas con tecnólogos, así como en colaboración con universidades e institutos de investigación; organismos interempresariales, éstos ofrecen la oportunidad de disminuir costos financieros de operación, coordinar y agregar la oferta e integrar las cadenas productivas; información, en esta materia estos organismos cuentan con directorios anuales, cartas mensuales boletines quincenales, números especiales (por sector, producto, país o mecanismo de comercio) y compendio de disposiciones oficiales; capacitación, existen centros de capacitación para directivos y personal (técnicos y obreros), así como convenios de capacitación con escuelas de nivel medio y superior.

4.3. Evolución de la Balanza Comercial (1982-1994).

Con anterioridad al masivo desmantelamiento de las restricciones a las importaciones en 1985, México había mejorado el régimen de la exportación. Ya se había establecido desde 1965 el sistema de manufactura in-bond (maquiladoras); dicho sistema permitía que las empresas extranjeras (sobre todo, norteamericanas) procesaran bienes para su reexportación hacia los Estados Unidos, sin que se cargaran los derechos de importación en México sobre los insumos importados, y pagando derechos de importación en los Estados Unidos sólo sobre el valor agregado en México. "Durante la década de 1980, el gobierno liberalizó sucesivamente el sistema, que en 1991 empleó a más del 16 por ciento de la fuerza de trabajo manufacturera y generó exportaciones netas de 4,100 millones de dólares, principalmente de textiles y de productos que provienen del montaje de artículos eléctricos y electrónicos."⁴⁴ A mediados de la década de 1980, el gobierno ayudó a los exportadores a que consiguieran importaciones a precios internacionales estableciendo sistemas de entrada temporal y de devolución de derechos, así como elevando las facilidades de crédito a las exportaciones (incluyendo un crédito pre-embarque a los exportadores indirectos). En la actualidad, con una menor protección a las importaciones, los incentivos proporcionados bajo los esquemas de promoción a la exportación son de menor importancia y no existen subsidios especiales a la exportación.

Después de la reforma del régimen comercial estatutario, el gobierno volvió a la reforma del régimen de aduanas en 1989. Tradicionalmente, los funcionarios de aduanas tenían la oportunidad y el estímulo de obstruir el comercio, ya que detentaban una gran discrecionalidad y podían extraer "gratificaciones personales" que podían contrarrestar algunos efectos de la liberalización. En consecuencia, fueron simplificadas las regulaciones, se minimizó la discrecionalidad, se implantaron la verificación aleatoria y procedimientos transparentes y se establecieron incentivos monetarios para el desempeño eficiente, etc. "En base a estudios piloto realizados en ciertos puntos de verificación aduanales, el ahorro total de esta reforma puede ascender al equivalente de más del 5 por ciento del valor del comercio de mercancías (más de 2,000 millones de dólares

⁴⁴ Banco de México, *La Economía Mexicana en 1991*, Banco de México, México, D. F. p. 39

anualmente) mediante la reducción de costos de las transacciones y pagos colaterales. Esta cifra es comparable con el ingreso federal total de impuestos comerciales que ascendió aproximadamente a 2,200 millones de dólares en 1990”⁴⁵

Los productores internos afectados por la reducción en las restricciones a la importación protestaron cuando se produjo la liberalización: la eliminación de la protección parece haberse compensado totalmente por la gran depreciación del tipo del cambio real ocurrida en 1985/1986 - en parte como respuesta a la caída de los precios del petróleo- y, como consecuencia de ello, las importaciones no aumentaron fuertemente como resultado de la liberalización comercial. Además, el gobierno amortiguó inicialmente el ajuste sustituyendo las restricciones cuantitativas por mayores aranceles (aumentado la recaudación fiscal al mismo tiempo) y eliminó las restricciones cuantitativas, primeramente sobre insumos intermedios, aumentando así temporalmente la protección efectiva.

En 1987, cuando la inflación permaneció obstinadamente alta e incluso subió, el gobierno aceleró de manera ostensible la reducción arancelaria como medio para disminuir los incrementos en los precios. Este enfoque se vio reforzado con el establecimiento del Pacto a fines de 1987 y la competencia de las importaciones se utilizó como un instrumento clave para controlar las alzas de los precios de los productos comerciales. Al mismo tiempo, la liberalización comercial comenzó a ceder y a forzar a los productores a buscar mejoras en la productividad con el objeto de mantener sus ventas. Desde el segundo trimestre de 1987, tanto el tipo de cambio real como la producción comenzaron a subir nuevamente y las importaciones aumentaron de manera acelerada.

En la medida que la moneda comenzó a apreciarse en términos reales y se mantuvieron las reformas, aumentó la presión para que el sector privado se ajustara a ellas. “El rápido incremento en las exportaciones de manufacturas, mantenido incluso cuando la economía norteamericana se contrajo en 1990, señala que la industria mexicana hizo frente con éxito a este desafío. Muchos sectores, como la industria textil, se reestructuraron de manera drástica para obtener los

⁴⁵

Ibidem p. 52

beneficios de la productividad. El auge de la inversión de las empresas durante los últimos años atestigua la confianza de los inversionistas y los esfuerzos para elevar la eficiencia.

Los beneficios de la productividad permitieron a los exportadores mantener tasas de crecimiento de las exportaciones de más del 10 por ciento anual en términos del dólar norteamericano durante 1989 a 1991, a pesar de la apreciación promedio anual del 3.5 por ciento del tipo de cambio real y de la recesión norteamericana.”⁴⁶

Algunos signos de mejoría tecnológica aparecen también en el cambio de la estructura de las exportaciones, donde los bienes relativamente intensivos en tecnología (productos farmacéuticos, eléctricos/electrónicos y piezas de automóviles) registraron las más altas tasas de crecimiento entre 1980 y 1990 (más del 8.8 por ciento anual) mientras que las exportaciones de productos “tradicionales” (productos agroindustriales y mineros) crecieron con menor rapidez; en este contexto, la balanza comercial evolucionó como se muestra en el cuadro 7.

⁴⁶ Cline, Williams R.: “México: Economic Reform and Development Strategy”. Eximbank Review Institute for International Economics, 1991, p.32.

CUADRO 7.

Evolución de la Balanza Comercial de México. (1982-1994) Millones de dólares.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Exportaciones	21,230	22,312	24,196	21,264	16,031	20,656	20,565	22,764	26,838	42,688	46,195	51,886	60,882
Importaciones	14,437	8,551	11,254	13,212	11,432	12,223	18,899	23,410	31,272	49,966	62,129	65,367	79,346
Balanza Comercial	6,793	13,761	12,942	8,452	4,599	8,433	1,667	-646	-4,434	-7,278	-15,934	-13,480	-18,464

Fuentes: Banco de México. Informes del Banco de México, 1982-1994

4.4. *Perspectivas de la Exportación de Manufacturas.*

Con la apertura comercial México asume nuevas obligaciones no solo respecto a la liberalización comercial, sino también en el ámbito de sus políticas sectoriales. Esto representa el inicio de una etapa más compleja.

La industria manufacturera dispone de un enorme potencial para coadyuvar no solo al desarrollo económico y social del país, sino a que este se desenvuelva de una manera equitativa y sostenida. Las actividades realizadas por este sector se caracterizan por ser altamente demandantes de mano de obra, requieren de niveles bajos de capital por trabajador y muestran una baja proporción al consumo de divisas para insumos y bienes de capital.

No obstante las enormes ventajas y posibilidades que tiene dicho sector para lograr su desarrollo y contribuir al mismo tiempo a la solución de los problemas de los segmentos más desposeídos de la población, enfrenta diversas restricciones tales como la falta de financiamiento; de garantías que sustenten su demanda de crédito, carencia de asistencia técnica; programas de capacitación; y gestión empresarial, entre otras.

Para que este segmento empresarial sea fuerte y pueda afrontar las transformaciones, se requiere interpretar prospectivamente los cambios, hacer fluir la información y proporcionarle los distintos recursos técnicos, financieros y administrativos que le den capacidad de dirección en relación con su medio ambiente.

Es fundamental que los diversos agentes económicos vinculados a la micro, pequeña y mediana empresa en el sector manufacturero revaloren la importancia del mismo y, consecuentemente, en forma concertada con las esferas gubernamentales y del sector privado, aglutinen esfuerzos y capacidades con el fin de dotarlo de los recursos humanos, técnicos y financieros acordes con la naturaleza de sus proyectos, a las políticas del sector y al contexto económico nacional e internacional. Solo así sus escalas productivas podrán ser incrementadas, con la perspectiva de que el sector se constituya como inductor del progreso económico y social del país.

Desde hace algunos años el proceso de liberalización comercial esta determinado, entre otros aspectos, por la creciente competencia de productos importados contra la producción nacional; la que a su vez, genera desequilibrios importantes en la balanza comercial. Es manifiesto que de continuar esta situación y no implantarse políticas de fomento a la exportación en general, se le restara dinamismo a la producción de los diferentes sectores economicos, principalmente, al manufacturero; por ser el menos desarrollado; tal situación incidira en el crecimiento economico del pais, que no tendra viabilidad en el largo plazo.

“Este entorno hace necesario que en el marco de las políticas industriales y la constitución de bloques economicos regionales y subregionales, los gobiernos adopten acciones oportunas en materia de políticas cambiarias, arancelarias y, en general, de armonización de políticas macroeconomicas que coadyuven a moderar los desequilibrios que subyacen en la economía (elevadas tasas de interés, reducida la capacidad adquisitiva de la población, rezago del tipo de cambio, elevadas tarifas públicas), que afectan, en particular, a la micro, pequeña y mediana empresa como consecuencia de la apertura económica y los programas de ajuste”⁴⁷

La globalización de los mercados y la internacionalización de las actividades empresariales atañe de manera común a la mayoría de los países y conforme se intensifique tendrá consecuencias económicas y sociales de gran importancia en las estructuras productivas de los países Latinoamericanos y del Caribe. En el caso particular de México los efectos serán, todavía mas graves para la micro, pequeña y mediana empresa, por su incapacidad de acceso a los mercados internacionales y su consecuente desplazamiento en el mercado interno.

Ante tales perspectivas, es importante y urgente la conjunción de las capacidades técnicas e institucionales de los diferentes entes comprometidos con el sector empresarial, con el propósito de generar mecanismos de concertación y enfatizar el papel de dicho sector dentro de las políticas de desarrollo nacionales, especialmente bajo las circunstancias que vive el país en el marco de una economía globalizada y la conformación de bloques económicos regionales; la opción

⁴⁷ El Mercado de Valores, Nacional Financiera; Año LIV, Agosto, 1994, No. 8, p. 45.

latinoamericana bajo una hipótesis optimista, puede llegar a ser significativa, con la celebración de procesos de apertura comerciales recíprocas entre los países de la región, así como la creación de nuevos y más decididos acuerdos de integración subregional, con el fortalecimiento probable de algunos de los viejos esquemas subregionales, en la materia. Sin embargo se debe de ver en el largo plazo unos 10 o 15 años debido a la situación económica prevaleciente en la región.

“Para ilustrar la importancia de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero de este país, conviene señalar que estas empresas representaron en 1986 el 99% de los establecimientos, 72% del empleo y 57% del valor agregado total. Por su parte en años recientes, el 91% del total de préstamos otorgado a las pequeñas empresas fue canalizado por instituciones financieras privadas, en tanto que el resto fue otorgado por instituciones financieras gubernamentales, en calidad de ente suplementario. Finalmente, cabe señalar que los sistemas de subcontratación de Japón, en donde juega un papel importante la micro, pequeña y mediana empresa, son catalogados como el sistema productivo más eficiente del mundo, y esto, en buena medida se debe a la ley que promovió la subcontratación en 1970.”⁴⁸

Ahora bien, con el propósito de que la industria manufacturera mexicana no sucumba ante los mercados internacionales; se hace necesaria la participación tanto del gobierno como de los organismos involucrados en el proceso de desarrollo de la misma, mediante la integración de programas que incorporen líneas de financiamiento acordes con la maduración de sus proyectos, con tasas de interés preferenciales y exención de impuestos, y en función del ciclo económico de sus negocios. Complementando dichos programas con esquemas de asistencia técnica para el desarrollo óptimo de sus actividades.

La respuesta del gobierno de Ernesto Zedillo a la crítica situación económica mantiene los principios e instrumentos esenciales del modelo neoliberal aplicado entre 1984 y 1994, apertura comercial externa prácticamente indiscriminada a excepción del incremento del 30% en aranceles para los productos de cuero y calzado provenientes de países que no tienen acuerdos suscritos

⁴⁸ Ibidem, p. 51

con México en ese ramo, y la reducción radical de la participación del Estado en la promoción del desarrollo económico.

Se retomaron los severos programas de ajuste recesivo aplicados entre 1983 y 1988 (contracción de la demanda interna agregada a través de la disminución de la inversión y el gasto público, y de la escasez y encarecimiento del crédito), cuyo resultado general fue el crecimiento económico cero.

De esta manera, se mantiene y profundiza la estrategia neoliberal que desembocó en el colapso financiero y en la macrodevaluación de diciembre de 1994.

Ciertamente, el ajuste cambiario, tiene efectos positivos, consistentes en la reducción del déficit comercial y de cuenta corriente, así como en la posibilidad de que segmentos de numerosas industrias (química, del calzado, textil) y ramas del sector agropecuario (oleaginosas, sorgo, etc.), cuya producción se había hecho inviable por la sobrevaluación cambiaria combinada con la apertura comercial indiscriminada.

Pero estos efectos benéficos de la devaluación se ven contrarrestados y anulados con creces por el paquete de medidas de carácter contraccionistas contenidas en la estrategia económica del nuevo gobierno.

Las principales y más negativas de las medidas del nuevo programa son: La reducción de los salarios reales, el incremento de los salarios mínimos y del sector público de sólo 7% , más tres adicionales mediante bonificación fiscal exclusivamente para los trabajadores con ingresos de hasta dos salarios mínimos se ven disminuidas por la inflación prevista para 1995 que será más del 42% lo que significa un deterioro drástico del poder adquisitivo de los salarios, con los subsecuentes efectos contractivos sobre la demanda interna agregada.

La reducción del gasto público programable en 1.1% del PIB respecto a 1994, lo cual comprende una baja de la inversión pública de 7.4% y en caso de que los parámetros económicos claves no coincidan con los objetivos del programa el gobierno podrá tomar medidas contingentes en la segunda mitad del año, lo que implicaría nuevos decrementos del gasto corriente y de la inversión.

Una política crediticia severamente restrictiva, se impone un límite de diez mil millones de nuevos pesos como expansión de crédito interno neto durante 1995 y también en caso de peligrar la meta de inflación prevista se reducirá el crédito para lograr la meta.

Además el Banco de México ya no extenderá créditos a los bancos de desarrollo y a los fideicomisos de fomento a partir de 1995, a esto se aúna la salida de Nafin del apoyo a las medianas y microempresas, para canalizar sus recursos a la reestructuración de créditos, así a la severa restricción a la expansión del crédito en la banca de desarrollo, de 4.4% del PIB en 1994, para 1995 será del 2.1%.

Una fuerte elevación de las tasas pasivas de interés (a fin de atraer ahorro externo y evitar así una crisis de pagos), la cual fue prematuramente ejecutada por el Banco de México con tanto celo y dinamismo que en un solo día las tasas de interés aumentaron diez puntos, esta alza desmedida del costo del dinero no solo agrava los problemas inmediatos de insolvencia de numerosas empresas sino que hace inviable la inversión productiva de mediano y largo plazos, de manera que la economía real es salvajemente sacrificada en aras de los intereses de Wall Street.

La estrategia contraccionista ya experimentada en México durante el gobierno de la Madrid jamás restableció la confianza de los inversionistas ni la vuelta de México al mercado voluntario de capitales. La razón es simple, la confianza presupone un ambiente de buenos negocios, que solo emergen cuando la economía está en crecimiento.

En aras de mantener la estrategia neoliberal, termina de enajenarse el patrimonio nacional sin que ello sea garantía de que se restaurarán las bases del crecimiento sostenido de la economía mexicana (como no se logró con la privatización de los bancos, de Telmex de la industria siderúrgica, de fertilizantes, de camiones pesados "Dina") - El problema está en la estrategia económica.

El programa económico del nuevo gobierno comprende compromisos financieros externos y la política cambiaria que no constituye un programa de salvamento de la economía real de México, sino un programa de salvamento del sistema financiero internacional.

De esta manera se afecta severamente toda la actividad productiva, especialmente la relacionada al comercio exterior, el drástico incremento en las tasas de interés, la severa restricción del crédito junto con la salida de Nafin en el otorgamiento de crédito a pequeñas y microempresas y la consecuente disminución de todos los apoyos promocionales al comercio exterior, pronostican aun más balanzas sectoriales negativas para 1995

CONCLUSIONES

- 1 La apertura externa de la economía mexicana durante el periodo 1985 a 1993, desprotegió a la planta productiva frente a las importaciones colocándola en una situación de desventaja competitiva.
- 2 Esta apertura se realizó en un periodo en el que no creció la inversión productiva (1983-1994) por el contrario, había decrecido como resultado de las políticas contractionistas, las cuales aplazaron obras de infraestructura y de inversión productiva, así como la formación de personal calificado
- 3 La apertura comercial se llevó a cabo sin considerar que la industria nacional no había desarrollado una tecnología acorde a la de los mercados internacionales ni bienes de capital, en magnitudes suficientes para ser un país competitivo en los mercados internacionales. Se liberó la economía como si existieran las condiciones macroeconómicas capaces de conformar estabilidad de precios y crecimiento sostenido, que evitaran acciones especulativas por parte de los agentes económicos que participan en el proceso de globalización.
- 4 La paridad cambiaria nominal fija implantada de diciembre de 1987 a diciembre de 1994, tuvo efectos negativos en la producción, el empleo y la generación de un déficit comercial externo creciente.
- 5 Al deslizarse el tipo de cambio por debajo del diferencial de la inflación interna respecto a la inflación de Estados Unidos, esta diferencia amplió la sobrevaluación del peso, terminando por apreciar nuestra moneda.
- 6 La política cambiaria sobrevaluada descapitaliza la capacidad productiva nacional y aumenta las presiones sobre el sector externo, y sobre la entrada de capitales, lo cual mantiene una situación altamente vulnerable. La política cambiaria aumentó el crecimiento de las importaciones y disminuyó el de las exportaciones, por lo que hay una reversión de la balanza comercial externa, de una situación de superávit de comercio exterior de 8,433 millones dólares en 1987, se pasa a déficit crecientes que llegan a 15 934 millones de dólares en 1992, 13 480 y 18 464 en 1993 y 1994 respectivamente. Por su parte las exportaciones mostraron en el mismo periodo una menor dinámica al crecer solamente 5.9% promedio anual a diferencia del crecimiento de 31.5% promedio anual de las importaciones de mercancías.
- 7 Las políticas de contracción del gasto e inversión pública, de apertura externa, tipo de cambio nominal fijo, y el clima de incertidumbre en relación al TLC no crearon las perspectivas necesarias de rentabilidad a los agentes inversionistas para realizar proyectos de inversión de largo plazo, debido a la contradicción del mercado interno, los bajos

margenes de ganancia que genera el proceso de competencia desleal y por que se actuó en favor de la inversión comercial financiera y especulativa debido a las mejores condiciones de rentabilidad que ofrecieron estas actividades.

- 8 El contexto de economía abierta generalizada, bajos aranceles, tipo de cambio sobrevaluado, junto a políticas contraccionistas y altas tasas de interés, generó un proceso creciente de competencia desleal que colocó a los productores nacionales en una situación de desventaja frente a las importaciones. Lo anterior afectó sobre todo a los sectores no integrados a la economía estadounidense, ya que no tiene condiciones para encarar el proceso de competencia. Esto les reduce los márgenes y los montos de ganancia de la industria, por lo que desestimula la inversión, y la canalización de recursos financieros a dicho sector, lo que impide su modernización.
- 9 Algunas empresas nacionales, además de no tener niveles productivos y competitivos para enfrentar a la competencia externa, no han contado con recursos financieros ni con una política de fomento industrial, y desarrollo tecnológico, que impulse y facilite la inversión y la modernización de aparato productivo.
- 10 Los industriales no han asumido una posición activa en cuanto a realizar ajustes microeconómicos que lleven a las empresas a modernizarse en forma generalizada para hacer frente al contexto de economía abierta y ante el TLCAN.
- 11 La política de liberalización económica y la política cambiaria, no sólo dificultan el crecimiento de la inversión de los productores nacionales, sino que han actuado en favor de la inversión financiero-especulativa por sus mejores márgenes de ganancia.
- 12 La liberalización comercial no ha propiciado una gran entrada de inversión extranjera directa con la perspectiva de aprovechar las ventajas competitivas de localización, de mano de obra barata de recursos naturales, por que ha preferido colocarse dentro de la esfera financiera-especulativa. La Inversión Extranjera Directa colocada en la manufactura sólo representa 19% del total de esta que ingresó a la economía en 1991, y 27% en 1992. Este porcentaje es mucho menor del que se canalizaba a dicho sector en 1981 que era de 83%.
- 13 El capital que ha fluído a México por las expectativas de estabilidad y rentabilidad que han configurado las políticas instrumentadas, se ha dirigido sobre todo al sector comercio y servicios, especialmente al sector inmobiliario y al Mercado de Valores. La inversión colocada en los sectores de comercio y servicios da cuenta de 80% de la que ingresó en 1991, y el 72% en 1992. Mientras que la inversión extranjera en cartera, pasó de 1995 millones de dólares en 1990, 18 011 millones de dólares en 1992, y 28 431 en 1993 y 8 186 en 1994.
14. Se ha recreado y dinamizado la esfera financiera-especulativa, dejando de lado el elemento fundamental de toda estabilización y crecimiento económico de largo plazo, es decir la

- esfera productiva, al no modernizarse y reestructurarse esta, no se mejora la competitividad de la economía, ni disminuyen las presiones sobre el sector externo.
15. Al no desarrollarse la tecnología ni modernizarse la planta productiva, el crecimiento y la inserción del país en la economía mundial depende de su dotación de recursos productivos, de excesiva y barata mano de obra, como de sus recursos naturales.
 16. Los niveles de integración que la industria manufacturera ha venido desarrollando principalmente con Estados Unidos son de complementariedad en ciertos procesos productivos intensivos tanto en mano de obra, como de energía y recursos naturales. No hay una inserción dinámica y eficiente que se traduzca en perspectivas de crecimiento sostenido para la economía nacional.
 17. Pocos sectores productivos tienen la capacidad de subsistir en el contexto de economía abierta. Lo refleja los resultados de las balanzas deficitarias de todas las ramas manufactureras. La dinámica de algunos sectores no contrarresta la pérdida de crecimiento de la gran mayoría. Sobre todo no genera empleos suficientes para absorber al que es desalojado de los sectores y ramas perdedoras, ni divisas suficientes.
 18. Las exportaciones más dinámicas son bienes intermedios liderados por empresas transnacionales que se caracterizan por sus altos coeficientes de importación, empresas que solo utilizan a México por ventajas de localización, menores estándares ambientales y laborales.
 19. El TLCAN ante una economía con poco nivel competitivo, escasos recursos financieros y un aparato productivo sumamente atrasado, destruirá aun más ramas industriales y nos condenará a especializarnos en torno de las pocas ramas donde se tiene ventajas comparativas, sustentadas en recursos naturales y procesos productivos intensivos en mano de obra. Solo tres de las 48 ramas del sector manufacturero (procesadoras de café, petróleo y sus derivados, y textiles de fibra dura) tendrán capacidad de generar bienes y divisas, el primero por el incremento de los precios internacionales del café y los otros dos por el aumento en su demanda a nivel mundial, mientras que el resto estará en una fase recesiva severa en el corto y mediano plazo.
 20. El 94% de los renglones productivos manufactureros vio interrumpido el proceso de reactivación y profundizará su estancamiento o recesión aunque otras, acelerarán su desmantelamiento.
 21. La crisis se dio especialmente grave para las ramas orientadas al mercado interno, en particular las productoras de alimentos, bebidas y tabacos, textil, y madera.
 22. El sombrío panorama se extenderá también a sectores como la química, minerales no metálicos, metálicos y metálicos básicos, y los productos de maquinaria y equipo, debido a los altos requerimientos de insumos de importación que se requieren para su producción.

23. En contraste, el sector automotriz se expandió gracias a la ampliación de su presencia en el mercado mundial.
24. En 1994 al menos 21 ramas ya estaban en un proceso recesivo desde hacia uno o dos años. Otras vivían en estancamiento o desmantelamiento (azúcar, tabaco, hilados y tejido de fibras blandas y duras, prendas de vestir, cuero y calzado, aserraderos, productos metálicos estructurales, maquinaria y aparatos eléctricos y electrodomésticos) otras ocho ramas ya mostraban signos de franca desaceleración, en tanto 11 más iniciaban su recuperación y solo tres que crecían ahora corren el riesgo de paralizarse.
25. Las autoridades mexicanas sólo garantizan su capacidad de pago a los tenedores de valores de la deuda interna y externa a costa del aparato productivo, el empleo, el ingreso y el bienestar de la población.
26. No existe un organismo gubernamental único que atienda los asuntos del sector exportador que destrabe los complicados procedimientos para las ventas al exterior, como el exceso de requisitos, cambios fiscales frecuentes, sofisticación en los esquemas contables y de estados financieros.
27. Existe una escasa infraestructura destinada a proporcionar información de mercados, análisis de oportunidades de exportación producto por producto, desarrollo de planes sectoriales.
28. El principal problema que enfrenta la mayor parte de las empresas mexicanas es la endeble estructura productiva, particularmente las medianas y pequeñas, no pueden acceder los créditos de BANCOMEXT y Nafin en su programa de comercio exterior que ofrecen vía la banca comercial, porque un gran porcentaje de ellos no pueden cumplir con los requisitos documentarios y de garantías que la banca solicita.
29. Entre los procedimientos que deben cubrir las empresas para obtener los créditos al comercio exterior, destacan la presentación de estados financieros y contables auditados, de los cuales carecen muchas de las micro, pequeñas y medianas empresas.
30. Este tipo de empresas desconoce ya sea por falta de promoción o por que el empresario no se acerca a los bancos, en la mayoría de los casos, los instrumentos que tiene la banca para apoyar el comercio exterior y las áreas específicas dentro de las instituciones financieras a donde deben acudir en busca de apoyos.
31. Las garantías que solicitan los intermediarios financieros son demasiado altas, como las hipotecarias en proporción de 2 a 1 como mínimo, lo que resulta inaccesible.
32. Escasa difusión acerca de instrumentos alternativos de fondeo para las operaciones de comercio exterior a través de intermediarios no bancarios y otros mecanismos como las arrendadoras financieras, empresas de factoraje, sociedades de inversión de capital, tarjetas de crédito a la exportación y uniones de crédito.

33. En 1994 el 80% de los recursos que BANCOMEXT pone a disposición de las empresas son de corto plazo y solo un 20% de largo plazo.
34. En 1991 se canalizaron 8 693 mdd; en 1992 la cifra llegó a 9 912 mdd; 1993, 14 604 y hasta septiembre de 1994 se habían otorgado créditos por 9 777 mdd.
35. De los recursos otorgados en 1994 el 61.4% fue a las manufacturas y servicios el 16.5% a los sectores agropecuarios y agroindustriales, 15.6% a minerometalurgia; 5.2% a turismo y 1.4% a pesca.
36. El PIB manufacturero mostró un bajo dinamismo de 1990 a 1994 ya que sólo creció un 2% promedio anual. En 1993, el PIB manufacturero decreció por primera vez desde 1986.
37. El incremento que comenzaron a observar las tasas de interés encarece el costo del dinero lo que aunado al exceso de la demanda crediticia, trae como consecuencia el freno a la actividad productiva y la desaceleración económica.
38. Así tenemos que una de las grandes contradicciones de la política económica se basa en la apertura comercial indiscriminada y en la promoción de las exportaciones no petroleras, es la falta de una mayor y mejor distribución de uno de los apoyos vitales para la producción de exportación: el financiamiento con tasas y plazos que permitan llevar a cabo los proyectos de exportación.

RECOMENDACIONES.

De la investigación se concluye que de no cambiar las políticas de apertura comercial y cambiaria, que escudadas bajo el pretexto de la globalización económica han inducido la disminución de la exportación de bienes manufacturados y un sustancial crecimiento de las importaciones de todo tipo de bienes.

Aun cuando se puede caer en el drama debe señalarse que es imposible desligar el futuro de las exportaciones manufactureras mexicanas y el TLCAN, y en este contexto la disminución de estas tiene como pausa principal la protección de los intereses comerciales estadounidenses, difícilmente puede esperarse un cambio en el patrón de comercio exterior de seguir atado el país a los acuerdos del TLCAN, en forma rígida y permitiendo que Estados Unidos dictamine en contra de las exportaciones mexicanas (acero, textiles, atún, cemento entre otros) cuando algún sector de su economía se ve afectado por exportaciones mexicanas por lo anterior se plantean las siguientes recomendaciones:

1. A fin de profundizar en la estrategia de cambio estructural es preciso continuar integrando las cadenas productivas hacia adentro, y haciéndolas más competitivas con el exterior. Para lograr una integración eficaz de la cadena productiva se requiere reforzar los apoyos financieros y estímulos fiscales a los exportadores indirectos, o proveedores nacionales de los exportadores finales, así como poner en marcha acuerdos de "subcontratación" en donde las grandes empresas exportadoras compren a las pequeñas y medianas empresas productos previamente especificados y con la calidad y cantidad requeridos. Hay que aprovechar todas las ventajas comparativas, reconociendo la tendencia a la globalización de los procesos productivos y a la especialización por mercados. De esta manera las ventajas de la localización y mano de obra barata, dará a numerosas maquiladoras y empresas con comercio intrafirma beneficios en su producción, para lograr un mejor aprovechamiento de la primera ventaja, hay que modernizar la infraestructura de comunicaciones en especial los puertos y ferrocarriles, ampliar los aeropuertos y aduanas; por lo que respecto a la mano de obra su abundancia y por ende su baratura hacen de ella un "ventaja", pero es necesario no llegar a convertirnos en ensambladores y en receptores de inversión que sólo vienen a explotar esa mano de obra poco calificada, se debe lograr un nivel de formación de recursos humanos capaz de hacer uso de tecnología avanzada y mano de obra con un buen nivel escolar. La globalización en la producción que durante las últimas dos décadas se ha hecho más evidente en México con la relocalización de

- ramas enteras o segmentos de los procesos productivos de ciertos productos manufacturados (automotriz, textil, electrónica, química y farmacéutica entre otras) que se ven beneficiadas al trasladarse a países periféricos, hay que alentar este tipo de inversiones, sin embargo hay que proceder con cautela sobre todo en lo relacionado a los estándares ecológicos que deben prevalecer. De todo lo anterior se desprende que se aprovechan las ventajas comparativas y se protegen la planta productiva y especialmente a la pequeña y mediana empresa. La crítica situación económica prevaleciente hace ver estos proyectos poco viables en el corto plazo, sin embargo esto no significa que se hagan a un lado, por el contrario debe procederse a realizar acorde a los recursos disponibles, para llegado el momento de disponer de suficientes recursos apoyar de lleno estos planes que por su magnitud suelen ser de largo plazo.
2. Es indispensable cimentar la vocación del país por el comercio exterior, forjando una mentalidad, una actitud, y una mística exportadoras. La base del esfuerzo radica en formar "empresarios exportadores" que persigan y consoliden oportunidades en el mercado internacional en forma permanente.
 3. Al propiciar la recuperación y el fortalecimiento del mercado interno, debe cuidarse que su abastecimiento no afecte los volúmenes de exportación. Los ejemplos recientes de 1974-1975 y de 1978-1981 son elocuentes. Al repuntar el mercado nacional, disminuyeron las ventas al exterior. Con el propósito de evitar que la actividad exportadora quede sujeta al comportamiento de la demanda interna, se requiere el apoyo amplio que deriva de las políticas e instrumentos de fomento de esta actividad. Perder mercados externos tiene un costo enorme. Reconquistarlos es una tarea muy difícil. Por todo ello es necesario instrumentar y aplicar aquellas acciones de política que contribuyan a establecer e impulsar empresas exportadoras permanentes.
 4. Debemos ampliar la oferta exportable mediante una adecuada selección y diversificación de productos y la incorporación de más empresas como exportadoras directas o indirectas. En 1993, 30 productos generaron 58% de las ventas de manufacturas y once empresas realizaron más de 40% de las exportaciones totales del país.
 5. Es importante diversificar el origen y el destino de los productos que participan en el comercio exterior, evitando la excesiva concentración de mercados. El 65% del intercambio de México sigue efectuándose con Estados Unidos. Se deben aprovechar tanto el potencial económico y tecnológico como las oportunidades comerciales y de complementación industrial que ofrecen otros países, como los de la Cuenca del Pacífico y los de la Comunidad Económica Europea. Con ideas, determinación y voluntad política se habrán de aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece el comercio Sur-Sur. Debe fortalecerse el uso de mecanismos no tradicionales y orientar de manera creciente el comercio hacia los países en desarrollo, particularmente los de América Latina. Es

igualmente importante impulsar tanto la diversificación del comercio como la complementación industrial y agrícola. Un comercio dinámico y creciente entre países en desarrollo solo se dará si se reconoce que para exportar es necesario importar, asegurando que el intercambio sea de mutuo beneficio. Es necesario participar de manera más activa en los foros de negociación multilateral y bilateral. No ha de limitarse a defender sus intereses; es preciso que los promueva. En las negociaciones hay que insistir en que se reconozca a México como país en desarrollo y que se propicie y mantenga un trato armónico de los problemas monetarios, financieros y comerciales, buscando soluciones simétricas y equitativas. Otro imperativo es continuar negociando nuevos acuerdos que fortalezcan las relaciones económicas del país y faciliten la solución de controversias, así como recurrir a gestiones de cabildeo para evitar y combatir medidas proteccionistas y desleales.

- 6 Es necesario diversificar las fuentes de financiamiento, tecnología e inversión. Hay que promover coinversiones que aporten mercados, tecnología y recursos complementarios de capital. Conviene utilizar en mayor grado fórmulas de riesgo compartido y sindicaciones, así como promover en forma activa y selectiva la inversión extranjera que participe en la exportación y que redunde en un beneficio neto para el país. El desarrollo y la transferencia de tecnología apropiada que propicie un uso intensivo y de mano de obra es, a su vez, una condición esencial para participar eficazmente en el comercio mundial.
- 7 Es urgente impulsar la política de descentralización de la actividad económica. Como reflejo de la concentración de la actividad productiva, alentada por el modelo de crecimiento "hacia adentro", tres estados de la República registran más de 50% de las exportaciones del país. La política de descentralización es un elemento articulador y transformador. En cada entidad federativa habrá de impulsarse la producción de bienes y servicios susceptibles de exportarse de manera permanente, de acuerdo con las posibilidades características de cada una.
- 8 México, como país en desarrollo, con las carencias y los problemas pero también con las posibilidades que ello entraña, necesita incrementar el ahorro para mantener los niveles de inversión que se requieren, lo anterior se lograría generando condiciones de confianza respecto a la estabilidad de precios; alargando el plazo de las colocaciones de emisiones de la deuda; buscar una mejor inserción en el mercado internacional de capitales para obtener financiamiento de más largo plazo; instrumentar políticas selectivas en favor de depósitos y financiamiento de largo plazo; establecer mayores gravámenes en los ingresos derivados de operaciones financieras de muy corto plazo y establecer estímulos fiscales, tributarios y comerciales a las empresas que apliquen su excedente en depósitos de más largo plazo para poder financiar proyectos de inversión. En la coyuntura actual, el país requiere de un superávit comercial como elemento para enfrentar los problemas financieros, las altas tasas de interés y un elevado endeudamiento externo. Sin embargo, un país en desarrollo no

debe ser un exportador de capital. Los países en desarrollo requieren ampliar su capacidad productiva en proporción mayor que el ahorro interno, el cual es por lo general insuficiente. Para ello, deberán registrar un déficit comercial y de cuenta corriente de magnitud manejable, que se pueda cubrir con ingresos de capital que no necesariamente provengan del endeudamiento externo.

BIBLIOGRAFÍA.

ALCALA Quintero, Francisco. "Actividades de BANCOMENT, 1971-1976". en Revista Comercio Exterior. Suplemento de Vol. 26 N° 8. México. Banco Nacional de Comercio Exterior. S.A. Agosto de 1976

BLANCO, Herminio: *Ensayos sobre la Modernidad Nacional*; Diana, México, 1989

BLANCO, Jose: *La Crisis Económica: Evolución y Perspectivas*; Siglo XXI, México, 1982.

BYE, Maurice: *Relaciones económicas internacionales*; L. Miracle 3ª ed., Barcelona, 1975.

Banco de México. Informes Anuales del Banco de México. 1982-1993 México

Banco Nacional de Comercio Exterior. *Hechos, Cifras, Tendencias*. México. BANCOMENT. 1976.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Revista Comercio Exterior Varios numeros, 1982-1995. Mexico BANCOMENT.

CALZADA F. Fernando; *El Comercio Exterior de México -Perspectivas del Ajuste-*, Facultad de Economía C. E. C. UNAM, México, 1990.

CLINE, Williams R., "México: Economic Reform and Development Strategy" Eximbank Review. Institute for international economics, 1991.

CHACHOLIADES Miltiades; *Economía Internacional*, Mc. Graw Hill, México, 1986.

"El Día"; Suplemento Especial XXVIII Aniversario, junio de 1990; México.

"El Día"; Lineamientos de política para el programa de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari; Suplemento del XXVI Aniversario, México, lunes 27 de junio de 1988.

El Mercado de Valores; Varios números, 1982-1994, Nafinsa, México.

ELLSWORTH, P. T.; *The international economy*; Cambridge. Gran Bretaña, 1971.

ELLSWORTH, P. T.; *Comercio internacional*, F.C.E. cuarta ed., México. 1962.

ERIC Roll, *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, tomo II, primera edición 1942, España, 1942.

- "FONEP": Criterios Generales de Política Económica 1984, dic. de 1983, N° 89
- GAZOL S. Antonio; México: *Política Comercial y Apertura Económica*, Facultad de Economía C. E. C. UNAM, México, 1990.
- GITLI Eduardo, *Estudios sobre el sector externo mexicano*, UAM, México, 1990.
- GUILLEN Romo Héctor; *Orígenes de la crisis en México 1940-1982*, Era, México, 1985.
- - - - - , *El sexenio de crecimiento cero, México, 1982-1988*, Era, México 1990.
- IBARRA Yunes, Alejandro; *Los bloques comerciales y su impacto en México*, IMEF, México, 1990.
- JAUCKENS-Gant Lacunsa; *Finanzas Internacionales -Enfoque práctico-*, IMEF, México, 1990.
- KINDLEBERGER, Charles; *Economía Internacional*; Aguilar, quinta edición, Madrid, 1965.
- La Jornada; viernes, 18 de diciembre de 1992, 1ª plana.
- More Free Trade Areas?; "*Financiamos*"; 8 de diciembre de 1988.
- MYINT, H.; "*La teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados*"; El Trimestre Económico, N° 113, enero-marzo de 1962.
- MARQUEZ Javier; *Valor y capital*; FCE, México, 1945.
- NUÑEZ Soto Manuel Ángel; *El Futuro Económico de México: Escenarios y Perspectivas de su Comercio Exterior*; Fundación Friedrich Ebert; México, 1989.
- ORTIZ Wadgymer, Arturo; *Manual de Comercio Exterior*, IIEc, México, 1988.
- PATINKIN Don, *La Economía keynesiana y la teoría cuantitativa*; Aguilar, 1964, México.
- ROLL, Eric; *Historia de las Doctrinas Económicas*, Fondo de Cultura Económica; México 1942.
- ROBBINS, L.; *The Theory of Economic Policy* 1952.
- ROCES, W.; *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, F. C. E., México 1945.
- Secretaría de Comercio. *Información al Pueblo de México, Negociaciones GATT*, Secretaría de Comercio México, 1979.

TORRES Gaytan, Ricardo. El papel de la política monetaria y crediticia en el desarrollo económico; Segundo Congreso Nacional de Economistas, A.C. 1977

TORRES Gaytan, Ricardo: Teoría del Comercio Internacional, Siglo XXI. México. 1990.

Universidad Autónoma Metropolitana; Análisis Económico, No. 17, mayo-agosto 1991, México. 1991.

VILLARREAL Rene; Economía Internacional. El Trimestre Económico. No. 30, FCE, México. 1979