

127  
207

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**  
**Facultad de Economía**



**LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO - ESTADOS UNIDOS**  
**Y LA POLITICA COMERCIAL NORTEAMERICANA: 1970-1986**

**T E S I S**

Que para obtener el Título de  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**

p r e s e n t a

**JORGE SAGGIANTE GARCIA**

**MEXICO, D. F.**

**1987**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	i
I. EL MARCO GLOBAL DE LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS. UN BALANCE CONCEPTUAL.	1
II. EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS:- 1970 - 1986.	13
A. COMPOSICION Y SALDO DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES.	13
1. 1970 - 1976. EN BUSCA DE UN NUEVO ESQUEMA COMERCIAL.	14
a. Exportaciones	21
b. Importaciones	25
2. 1977 - 1984. EL PETROLEO Y EL RETORNO A UN VIEJO PATRON COMERCIAL.	28
a. Exportaciones	39
b. Importaciones	43
3. 1985 - 1986. LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES EN EL MARCO DEL PROYECTO MULTILATERAL DE POLITICA COMERCIAL.	46
a. Exportaciones	50
b. Importaciones	54
B. COMERCIO DE MANUFACTURAS Y EMPRESAS TRANSNACIONALES.	56

<b>III. LA POLITICA NORTEAMERICANA DE COMERCIO EXTERIOR. UN NUEVO CONCEPTO DE LIBERALISMO.</b>	<b>70</b>
<b>A. LOS DETERMINANTES ECONOMICOS Y POLITICOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS.</b>	<b>70</b>
<b>B. LA LEGISLACION NORTEAMERICANA Y SU IMPACTO SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.</b>	<b>81</b>
<b>C. LA LEY DE COMERCIO Y ARANCELES DE 1984.</b>	<b>99</b>
1. NUEVOS PRINCIPIOS PARA UN MISMO-FIN.	100
2. LA LCA DE 1984 Y ALGUNAS DE SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO.	106
<b>IV. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS.</b>	<b>109</b>

**ANEXO ESTADISTICO.** 121

**BIBLIOGRAFIA.** 153

## INTRODUCCION

En los últimos quince años las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos han presentado importantes cambios y permanencias que, en algunos casos, han dado lugar a frívolas caracterizaciones de las mismas. La creencia generalizada que a principios de los años setenta prevalecía en diversos círculos de nuestro país en el sentido de que entre estas dos naciones existía una "relación especial" en materia de comercio, cedió el paso en los últimos años a la aceptación casi absoluta de la extrema dependencia que guarda nuestro país respecto a su vecino del norte. En el intermedio de estas dos caracterizaciones extremas han surgido también -- otras apreciaciones que intentaron, en la época del auge petrolero, resaltar la naturaleza interdependiente de las economías de estos dos países y, más aún, la relación "super especial" que México podía obtener de los Estados Unidos en base a los vastos recursos energéticos de nuestro país.

Más allá de los argumentos de coyuntura que en su momento se esgrimieron para validar el paso de la ingenua caracterización de la "relación especial" a la satánica y tajante calificación de dependencia, es evidente que las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos requieren de definiciones que, sin pretender ser exclusivas, permitan identi

ficar los cambios y las permanencias que éstas han sufrido en una década y media.

En este contexto, es preciso establecer de antemano - que el análisis que se realiza en esta tesis sobre las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos parte de la premisa básica de que dichas relaciones se encuentran inmersas en un marco económico de interdependencia asimétrica y supeditadas a un contexto político del cual no se puede prescindir. Ello significa, en primer lugar, que si bien México juega un rol secundario en el sistema económico internacional diversos aspectos de su economía y de su política resultan es tratégicos para los Estados Unidos, situación que efectivamente lo coloca en una posición distinta, aunque no más ventajosa, a la que mantienen, por ejemplo, otros países de América Latina. En segundo lugar implica que, como veremos más adelante, a pesar de la importancia que México ha adquirido en los últimos años como socio comercial de los Estados Unidos, nuestro comercio con ese país sigue siendo particularmente -- desigual y representativo de la dependencia relativa que tiene en términos generales la economía mexicana respecto de la estadounidense.

En tercer y último lugar, el término de interdependencia asimétrica sirve para poner de relieve el carácter globalizador de las relaciones bilaterales México-norteamericanas -

y, en consecuencia, la naturaleza condicionante pero también condicionada de la interacción comercial que tiene lugar entre ambos países.

A partir de este enfoque, que emana de una pretendida visión globalizadora de las relaciones internacionales, la presente tesis tiene el propósito fundamental de analizar los aspectos más relevantes de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos durante el periodo 1970-1986. Se trata de identificar los cambios y las permanencias más importantes de las relaciones comerciales entre ambos países, al mismo tiempo que se procura establecer la forma en que dichas relaciones se han visto afectadas por la política comercial norteamericana.

En el primer capítulo de la tesis se presenta un breve texto que tiene como objetivo delinear algunos de los parámetros económicos y políticos que enmarcan los intercambios comerciales entre México y los Estados Unidos.

En el segundo capítulo se establecen los patrones más importantes del comercio entre los países mencionados, determinando para ello su dirección, su estructura y sus resultados conforme a los intereses convencionalmente planteados por las diferentes teorías del comercio internacional. Adicionalmente, se presenta en este segundo capítulo un breve

análisis del impacto que en el comercio de manufacturas de México y los Estados Unidos han tenido las empresas transnacionales establecidas en nuestro país, particularmente aquellas de capital norteamericano.

El tercer capítulo está orientado a analizar los aspectos más relevantes de la política comercial norteamericana y sus principales determinantes. Se estudian las diversas medidas de carácter legal que norman las disposiciones estadounidenses en materia de comercio exterior y, en forma superficial, el impacto de esas medidas en las exportaciones mexicanas. En este apartado se intenta mostrar el carácter conflictivo que en los últimos años han adquirido las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, lo que se corresponde en gran medida a las crecientes fricciones que estos países han enfrentado en ámbitos distintos del comercio.

En el capítulo cuarto se presenta un breve balance que recoge los resultados más importantes de la investigación. Al mismo tiempo, se presentan algunas perspectivas en torno a la evolución prevista de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos.

La amplitud del tema y del período elegidos como objetivos de esta tesis nos permite trabajar con diversas hipótesis. La primera, cuyo nivel de análisis se corresponde con -



el capítulo segundo, señala que en el transcurso de 1970 a 1986 el comercio exterior de México ha apuntalado sus tendencias hacia la concentración en el mercado norteamericano; a excepción de unos cuantos años de ese período, el intercambio comercial México-norteamericano ha sido claramente deficitario para nuestro país; y, por último, que México lejos de diversificar sus exportaciones en los últimos años, gran parte de las mismas ha descansado en un sólo producto, el petróleo, lo que le da un carácter de exportador de productos primarios.

La segunda hipótesis, desarrollada en el capítulo tercero de la tesis, sugiere que la legislación norteamericana vigente en el transcurso de 1970 a 1986 no fue aplicada con rigor sobre las exportaciones mexicanas, en virtud de que la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 concedieron enormes facultades discretionales al ejecutivo norteamericano sobre la aplicación final de éstas. En este contexto, las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos se vieron afectadas por consideraciones de orden político, lo que dificultó a los norteamericanos la aplicación rígida de su legislación comercial para frenar las exportaciones mexicanas.

La tercera hipótesis importante considera que en la medida que se acentúen las tendencias proteccionistas en la

sociedad norteamericana y la capacidad de decisión se traslade del ejecutivo hacia el poder judicial estadounidense, las medidas de represalia comercial se harán cada vez mas drásticas, pues en diversos círculos de los Estados Unidos se piensa que la política económica del estado mexicano subsidia en muchos aspectos a las exportaciones.

La situación arriba considerada podría conducir al gobierno mexicano a adoptar en el marco del GATT, una política comercial de enfoque multilateral, lo que no implicará sin embargo el abandono de esfuerzos por conseguir convenios bilaterales con los Estados Unidos en materia comercial.

Finalmente, quisiera agradecer los valiosos comentarios que para la elaboración de esta tesis hicieron los investigadores David Ramírez B. y Manuel Luna C., miembros del Centro de Investigación y Docencia Económicas. A.C..

## CAPITULO I

EL MARCO GLOBAL DE LAS RELACIONES BILATERALES  
DE COMERCIO ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS  
UNIDOS. UN BALANCE CONCEPTUAL

Las relaciones mexicano-estadounidenses constituyen un caso sui generis en el marco de las relaciones internacionales. La particularidad de éstas descansa no sólo en el hecho de que México y Estados Unidos comparten poco menos de 3 000 kilómetros de frontera, sino en que la vecindad geográfica se presenta entre el país económicamente más poderoso del mundo y un país cuyo nivel de evolución económica no traspasa ni con mucho el umbral de lo que genéricamente se conoce como subdesarrollo. Por otra parte, el bilateralismo de la relación México-Estados Unidos se encuentra permeado por el considerable peso que el segundo de estos dos países tiene en el escenario internacional y que contrasta de manera por demás notoria con el rol secundario que juega México.

A pesar de estas disparidades, las relaciones méxico-norteamericanas han sido desde hace muchas décadas estrechas e intensas, aunque no por ello han estado desprovistas de conflictos. La complejidad que estas relaciones han alcanzado limita la posibilidad de encarar analíticamente sus diferentes aspectos de manera totalmente separada. La imbricación de diversos factores y la cambiante preeminencia que en el tiempo adquiere uno o varios de ellos sobre los demás, hace

difficil establecer un parámetro preciso e inmutable de comparación sobre el peso específico que guarda alguno de los elementos que confluyen en las relaciones de los países antes -- mencionados.

Hace algunos años, Eduardo Jiménez González, consejero de la Embajada de México en Washington a comienzos de la década de los setentas, señalaba que la salinidad del Río Colorado ocupaba un papel de primerísima importancia en las gestiones diplomáticas que durante ese tiempo realizó México ante el gobierno de Estados Unidos, mientras que el tema de las relaciones comerciales y el problema de los trabajadores indocumentados de origen mexicano tenían una menor jerarquía.<sup>1/</sup> Con toda seguridad este listado de prioridades no se corresponde con la realidad de épocas anteriores y obviamente menos aún con los problemas que en la actualidad enfrentan las relaciones entre nuestro país y los Estados Unidos, lo que ayuda a demostrar, entre otras cosas, su naturaleza cambiante y compleja.

La considerable diversidad de aspectos que confluyen en las relaciones bilaterales entre México y los Estados Uni-

<sup>1/</sup> Eduardo Jiménez González. "Las relaciones entre México y Estados Unidos a raíz de la visita del Presidente Carter a México los días 14, 15 y 16 de febrero de 1979", en: Perspectivas actuales de las relaciones entre México y Estados Unidos, Ed. UNAM, México, 1980, p. 13.

dos y el enfoque conyuntural y defensivo que el gobierno mexicano ha dado a su política externa, se ponen de manifiesto al repasar de manera suscita los temas que han ocupado un importante espacio en la agenda de negociaciones entre ambos países en los últimos años: contaminación de los mares y ríos, patrimonio marítimo y de los mantos acuíferos, trabajadores indocumentados, petróleo, gas, comercio, deuda externa y, -- más recientemente, el tráfico de drogas.

Además, lo que en un momento determinado puede representar un asunto de vital importancia para México con frecuencia la historia ha demostrado que no lo suele ser para los Estados Unidos, y viceversa. Como es evidente los intereses -- económicos y políticos de uno y otro país están condicionados por una amplia gama de factores internos y externos que no -- son, ni podrían serlo, coincidentes. Así por ejemplo, mientras que la búsqueda de una solución al problema de la salinidad del Río Colorado constituía un aspecto esencial para México a tratar con los Estados Unidos, con el objeto de evitar -- que siguiera afectando las plantaciones del noroeste del país, el largo y sinuoso camino que hubo que recorrer para encontrar respuestas y la intrincada serie de negociaciones que -- al más alto nivel tuvo que realizar la diplomacia mexicana, dan clara cuenta del menor interés que la solución de este asunto representaba para el gobierno norteamericano.

No obstante lo anterior, existen ciertas constantes históricas de significativa relevancia en las relaciones mexicano-estadounidenses. Más allá de atribuirle a éstas el signo indiscutido de la dependencia económica de México respecto a los Estados Unidos y el intento no siempre fructífero del primero por mantener un mayor grado relativo de independencia política, ambos países han tenido que sostener en su historia reciente un flujo continuo de relaciones en diversas áreas y en los más variados niveles de la administración pública, ya sea para dar soluciones a un problema común, o bien para dar salida al reclamo de alguna de las dos partes sobre una cuestión en particular.

En este sentido, aun cuando las negociaciones políticas entre México y su vecino del norte no han perdido importancia en ningún momento —como lo refleja fielmente el hecho de que durante más de medio siglo, por no ir más lejos, los gobiernos posrevolucionarios que se sucedieron en México— hayan enfocado de manera casi exclusiva su política exterior a salvaguardar la soberanía y los intereses nacionales frente a las presiones estadounidenses— desde fines de la centuria pasada la relación entre México y Estados Unidos adquirió un carácter predominantemente económico<sup>2/</sup>. La importancia que

---

<sup>2/</sup> Véase al respecto el libro de Lorenzo Meyer y Josefina Zoraida, México-frente a los Estados Unidos. Un ensayo Histórico 1776-1980, Ed. El Colegio de México, México, 1982.

durante esa época cobró la economía norteamericana en el contexto mundial, el retiro gradual de los intereses económicos de las potencias extracontinentales, así como las políticas - que deliberadamente implementaron los gobiernos mexicanos, -- son algunos de los factores que explican esta realidad.

Los primeros síntomas de una mayor penetración norteamericana en la economía de México se presentaron en el rubro de las inversiones extranjeras directas. Pronto, sin embargo, la presencia del coloso del norte se haría notar en prácticamente todos los campos de la economía mexicana: las finanzas, el comercio, la tecnología, la industria, etc., por só lo hablar de cuestiones estrictamente económicas.

En el marco de las relaciones económicas binacionales, los intercambios comerciales, aunque asimétricos, han adquirido una importancia muy especial tanto para México como para los Estados Unidos. Para nuestro país, desde fines del siglo pasado el mercado norteamericano representa la principal fuente de compras y ventas de las exportaciones e importaciones mexicanas, con niveles de participación que hasta hace poco tiempo se han mantenido muy por encima del 60 por ciento en ambos rubros. Pero no sólo eso; este comercio incluye para México la adquisición de bienes indispensables para su desarrollo industrial, particularmente bienes de capital y de uso intermedio.

Para los Estados Unidos, por su parte, a pesar de que el mercado mexicano nunca ha sido el más importante en cuanto a sus compras y ventas externas, la cercanía geográfica de México y la variedad de sus recursos naturales le han permitido complementar buena parte de los intercambios comerciales que realiza con el exterior. Además, estos vínculos no sólo han representado para los Estados Unidos un jugoso saldo comercial superavitario, sino que le han permitido acceder a productos de actividades estratégicas para su estructura económica <sup>3/</sup>.

Vista la relación en este contexto, no es de extrañar entonces que desde 1980 México sea el tercer socio comercial de los Estados Unidos en el mundo, sólo superado por Canadá y Japón. La relativa importancia comercial que para la economía norteamericana tiene México resulta aún más significativa si se considera que nuestro país representó en 1985 alrededor de las dos terceras partes del intercambio comercial efectuado entre Estados Unidos y el resto de América Latina.

---

<sup>3/</sup> Norma Estrada y Sumiko Kushida, "Estructuras productivas y comercio exterior. La integración de dos economías: México y Estados Unidos", en Cuadernos semestrales No. 13, 1er. Semestre de 1983, CÍDE, México, p. 205.



Cuadro 1  
 COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS  
 POR PAISES  
 (en porcentajes)

	<u>1972</u>	<u>1980</u>	<u>1983</u>	<u>1985</u>
1.- Canadá	26.0	16.2	19.3	20.2
2.- Japón	13.4	11.3	15.9	15.7
3.- Alemania	6.7	4.9	4.7	5.1
4.- Reino Unido	5.4	4.8	5.0	4.9
5.- México	3.4	5.9	5.6	5.5
6.- América Latina (excepto México)	10.1	10.4	9.2	8.7
5/6	33.6	56.7	60.3	63.2

FUENTE: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1979 y 1985. Washington, D.C., International Monetary Fund.

Durante largo tiempo la interacción comercial entre México y Estados Unidos se vio favorecida por la aceptación, tácita o explícita, de que ambos países mantenían una determinada forma de "relación especial", término con el que se pretendía diferenciar el carácter de las relaciones que Estados Unidos guardaba con el resto de los países que conforman el área latinoamericana. No obstante, en la década de los setenta, paralelamente a la percepción mexicana y en menor medi

da estadounidense, de que dicha relación especial había concluido de manera definitiva, los conflictos en materia comercial empezaron a acentuarse, particularmente a raíz de que el gobierno norteamericano estableció en agosto de 1972 una sobretasa del 10 por ciento a las importaciones de ese país sin realizar ninguna consideración especial para nuestro país.

Frente a esta situación, el gobierno mexicano diseñó en esos años una nueva estrategia de política exterior tendiente, por un lado, a ampliar la presencia de México en los foros internacionales y, por el otro, a diversificar las relaciones económicas externas de México con el fin de disminuir la dependencia de nuestro país respecto de los Estados Unidos.

Enfrentado a las presiones proteccionistas internas y a la necesidad económica de revertir sus saldos deficitarios en balanza de pagos, el gobierno norteamericano por su parte mostró una mayor disposición para aplicar de manera más rígida e indiscriminada su legislación comercial vigente, con lo que se empezaron a establecer una serie de restricciones a las importaciones procedentes de México. Más allá del impacto puramente económico de la aplicación de estas medidas, las tendencias proteccionistas de la sociedad norteamericana dieron lugar a un importante cambio en el clima político de las relaciones México-Estados Unidos.

En la actualidad el comercio constituye para México -

uno de los puntos esenciales de su relación bilateral con los Estados Unidos. Para el gobierno norteamericano en cambio el comercio con México, aunque importante, no representa un área de interés fundamental en su relación con nuestro país. De esta disparidad de intereses se deriva a su vez el núcleo central del enfrentamiento de las políticas comerciales que siguen ambos países: mientras que México pugna por negociaciones y acuerdos bilaterales, el gobierno de los Estados Unidos sigue firme en su política de negociar multilateralmente cualquier acuerdo en materia comercial.

Subyace en el enfoque del gobierno mexicano la intención de que Estados Unidos reconozca el carácter desigual que presentan las dos economías y la consecuente necesidad que tiene nuestro país de apoyar, mediante diversos instrumentos de fomento a las exportaciones, el desarrollo de un sector industrial con capacidad para competir en los mercados internacionales. Así mismo, impera en el ánimo de las autoridades mexicanas la creencia de que la sociedad norteamericana puede ser sensibilizada en favor de México si las negociaciones comerciales son acompañadas de otros temas en los cuales los ciudadanos de ese país tienen un interés manifiesto.

El enfoque del gobierno norteamericano referente a comercio exterior, por su parte, se inscribe en el amplio marco de su política económica global, la cual ha tendido a enfati-

zur la importancia de los mecanismos multilaterales de consul  
ta antes que las negociaciones bilaterales. Desde esta pers-  
pectiva, la política comercial de los Estados Unidos hacia --  
México, aunque no se encuentra exenta de contradicciones, es-  
tá fundamentalmente orientada a presionar al gobierno mexica-  
no para que norme sus acciones conforme a los criterios esta-  
blecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Co-  
mercio (GATT) y, en el último de los casos, para que liberali-  
ce su comercio exterior y elimine de sus programas de desarro-  
llo los instrumentos de estímulo a las exportaciones que auto-  
ridades y empresarios norteamericanos consideran "prácticas -  
desleales" de comercio. 4/

La divergencia de enfoques que prevalece en materia de  
política comercial entre ambos países sólo podría ser parcial-  
mente superada sobre la base de un acuerdo que contenga conce-

---

4/ El segundo de estos propósitos fue en principio alcanzado  
ya con la firma del "Entendimiento Comercial entre México  
y Estados Unidos" el 23 de abril de 1985. En efecto, dicho  
entendimiento contempla la eliminación de prácticamente to-  
dos los mecanismos de financiamiento del gobierno mexicano  
a la pre-exportación y exportación a cambio de la "prueba  
del daño" que otorga Estados Unidos.

Por otra parte, en noviembre de 1985 el gobierno mexicano  
inició negociaciones formales para ingresar al GATT; el -  
24 de julio de 1986 se aceptó su adhesión, convirtiéndose  
un mes después en la nonagésima segunda parte contratante  
de ese acuerdo comercial.

siones mutuas. Aún así, los problemas estructurales que hoy en día enfrenta la economía mexicana, y la urgente necesidad de incrementar sus exportaciones para hacer frente al pago de su deuda externa, y el recambio industrial que se está gestando en la economía de Estados Unidos, constituyen motivos suficientemente poderosos para que continúen las fricciones comerciales.

En este sentido, resulta difícil precisar el rumbo -- que en el futuro cercano tomará el comercio bilateral México-Estados Unidos. Lo que parece más probable es que las decisiones que de uno y otro lado se adopten en el ámbito comercial tenderán a responder a un sinnúmero de determinantes, no sólo de carácter exclusivamente económico, lo que signará la relación comercial de México con su vecino, manteniendo el ambiente de conflicto que tiene para nuestro país principalmente. En otros términos, el carácter conflictivo de las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos disminuirá o aumentará dependiendo del contexto prevaleciente en las relaciones globales méxico-norteamericanas. Así, la firma de convenios bilaterales en materia de comercio podrá atenuar -- los conflictos entre ambos países pero ninguna de ninguna manera los elimina, pues detrás de sus respectivas prácticas comerciales se encuentran distintos intereses económicos y políticos.

A la luz de estas consideraciones generales convendría entonces analizar detalladamente las características más relevantes de los flujos comerciales entre México y los Estados Unidos, para presentar posteriormente el marco político global en el que se inscriben dichos flujos.

## C A P I T U L O I I

EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES  
COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS  
UNIDOS: 1970-1986

## A. COMPOSICION Y SALDO DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

Durante el período 1970-1986 las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos presentan tres fases -- claramente diferenciables. La primera de ellas, que comprende hasta el año de 1976, se caracteriza por la tendencia -- hacia la disminución relativa del mercado norteamericano en el comercio exterior de México y por la diversificación creciente en la composición de las exportaciones mexicanas. La segunda fase, que abarca de 1977 a 1984, se significa por la presencia de los hidrocarburos en las exportaciones mexicanas como elemento de concentración inicial y de posterior diversificación de las transacciones comerciales de México con el exterior. La tercera y última etapa comprende el bienio 1985-1986 y arroja los primeros resultados en materia de comercio exterior de un nuevo esquema de desarrollo y de un renovado proyecto de política comercial.

La conveniencia analítica que representa la división de este largo período en tres fases se explica por las tendencias distintas que en cada una de ellas se manifiestan en el

ámbito de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. La existencia de estos comportamientos dispares no obsta, sin embargo, para reconocer de antemano la presencia de pautas de relación comercial más o menos constantes, y que básicamente derivan de la forma en que la estructura productiva de estos dos países se ha integrado históricamente para darle a nuestro comercio exterior un carácter de dependencia relativa en sus relaciones con Estados Unidos.

#### 1.- 1970-1976. EN BUSCA DE UN NUEVO ESQUEMA COMERCIAL

El primer lustro de la pasada década registra, en materia de comercio exterior, los esfuerzos del gobierno de Luis Echeverría por ampliar el abanico de nuestras relaciones económicas internacionales con el propósito de reducir la excesiva dependencia comercial con los Estados Unidos y disminuir la vulnerabilidad del sector externo de la economía mexicana frente al comportamiento cíclico de la actividad económica norteamericana.

Vistos de manera sólo parcial, los resultados pueden ser considerados satisfactorios: la participación del mercado estadounidense en el total de las transacciones externas realizadas por México disminuyó del 66.6% en 1970 al 62.4 en 1976, siendo en 1973 de únicamente 60.6%, la cifra más baja de la historia reciente del país. Además, mientras que el inter



cambio global de México creció, en esos mismos años, a una tasa de 17.4 promedio anual, el intercambio con los Estados Unidos lo hizo en 16.14.

De acuerdo con el cuadro 2, el descenso en la participación norteamericana se explica fundamentalmente por la incorporación de nuevos mercados para nuestras exportaciones antes que por una mayor diversidad de nuestros abastecedores externos. En efecto, al iniciar el decenio de los setenta, las ventas mexicanas al vecino país del norte representaban el 71.8 por ciento de las ventas totales, en tanto que para 1976 constituían solamente el 61.9%; es decir, en un lapso de seis años la importancia de Estados Unidos como comprador de productos mexicanos decreció en 10 por ciento.

Cuadro 2  
PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN  
EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Año	% de las exportaciones totales	% de las importaciones totales	% del saldo comercial	% del comercio total
1970	71.8	63.6	53.3	56.6
1971	70.4	61.4	47.2	64.8
1972	67.3	57.2	41.2	61.0
1973	62.5	59.6	56.2	60.6
1974	58.0	62.2	65.9	60.9
1975	60.5	62.8	64.6	62.1
1976	61.9	62.6	63.5	62.4

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

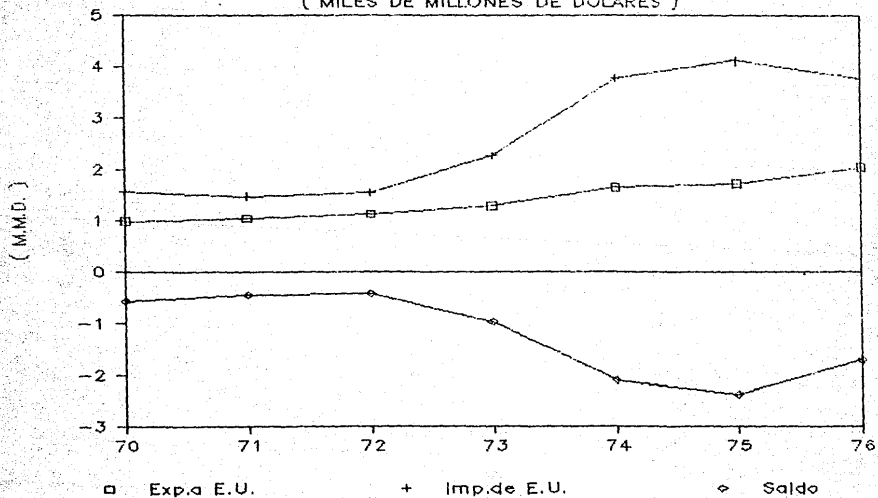
El crecimiento promedio anual de las exportaciones totales de México fue de 17% entre 1970 y 1976, mientras que el de las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano fue de 13.3 por ciento. El distinto crecimiento de ambos rubros, explicado tanto por la política de comercio exterior implementada por el gobierno mexicano como por las condiciones recesivas que aquejaron a la economía estadounidense a comienzos de los setenta, da razón de la menor importancia relativa que durante esta fase tuvo Estados Unidos para las exportaciones mexicanas.

Por su parte, las importaciones mexicanas procedentes del norte del Río Bravo se mantuvieron sin variaciones porcentuales significativas: de representar el 63.6% de nuestras compras totales en el año de 1970 pasaron a 62.6 por ciento seis años más tarde; el ritmo de crecimiento de las compras de México en el extranjero fue de 18.3 por ciento promedio anual, cifra ligeramente inferior a la tasa de crecimiento de las adquisiciones realizadas en Estados Unidos (18.6%).

La dificultad par diversificar los centros de abastecimiento externos de México pone de relieve los obstáculos que un país como el nuestro tiene para llevar a cabo un proceso de desarrollo económico autosostenido sin romper los vínculos de dependencia comercial y tecnológica con la economía norteamericana.

# COMERCIO DE MEXICO CON E.U.

( MILES DE MILLONES DE DOLARES )



Como se puede apreciar en la Gráfica 1, la tendencia registrada durante esta fase hacia la diversificación de las exportaciones y el dinamismo mostrado por el comercio de México no alteraron, sin embargo, los saldos globales de nuestra balanza comercial, y menos aún la participación de los Estados Unidos en los mismos. Así, de 1 088.5 millones de dólares de déficit total en 1970 se llegó a un saldo negativo de 3 705 millones en 1975 y de 2 704 en el año de 1976; o sea -- que en el transcurso de seis años el déficit comercial de México creció en 148 por ciento. Si se suma el déficit total -- año con año, la cifra resulta exorbitante: en el sexenio 1970 1976 salieron divisas del país por el orden de los 14 442 millones de dólares.

La interacción comercial con los Estados Unidos, por su parte, arrojó un déficit de 580 millones de dólares en -- 1970 y de 1 716 millones en 1976, lo que representa un crecimiento del 200 por ciento. El saldo negativo registrado por México en sus relaciones comerciales con los Estados Unidos -- representó, en 1970 y 1976 respectivamente, el 53.3 y el 63.5 por ciento del total de su déficit en la balanza comercial.

La asimetría que caracteriza a las relaciones comerciales entre ambos países se torna más evidente aún si se toma en consideración que durante la fase que nos ocupa --1970 --1976 -- la economía norteamericana obtuvo de México su supe-

rávit comercial acumulado de poco más de 8 661 millones de dólares, cifra dos veces superior a la obtenida entre los años de 1945 y 1970.

En este sentido pues, el distinto comportamiento de las exportaciones e importaciones mexicanas, así como el atractivo saldo que significó para los Estados Unidos el intercambio comercial con México, demuestra una vez más lo que ya es un aspecto ampliamente conocido pero que es importante recalcar: México tiene de cara a los Estados Unidos una significación mucho mayor como mercado para la colocación de sus productos que como fuente de abastecimiento. (Ver Cuadros 5 y 6 del apéndice).

Evidentemente no sólo los factores de orden coyuntural explican el creciente desequilibrio del sector externo de la economía mexicana durante los años que van de 1970 a 1976. Además de factores tales como el desajuste interno entre oferta y demanda agregadas, la sobrevaluación del peso y las consecuentes expectativas devaluatorias, la recesión económica internacional, etcétera, la causa fundamental del persistente déficit observado en la balanza comercial radica, sin lugar a dudas, en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones que se adoptó en nuestro país a partir de la segunda Guerra Mundial y en el conjunto de medidas de política eco

nómica que para tal efecto se llevaron a cabo.<sup>5/</sup>

Al respecto, podemos distinguir, a manera de ejemplo, el manejo contradictorio que se hizo durante esos años de la política económica. Por una parte, las políticas de protección al mercado interno que se adoptaron con el fin esencial de acelerar el proceso de sustitución de importaciones, y que sólo crearon espacios cautivos para la realización de las mercancías con elevados márgenes de ganancia, al mismo tiempo -- que permitían la creciente importación de bienes de capital y de uso intermedio, poco o nada beneficiaron el desarrollo de un sector industrial exportador con capacidad y vocación suficientes para competir en los mercados internacionales. El alto ritmo de crecimiento de la demanda agregada interna y las ganancias monopólicas que tanto las empresas nacionales como las de capital foráneo obtenían en virtud del esquema proteccionista vigente, dieron lugar a que sólo parte de los excedentes de la producción nacional se destinara a los mercados exteriores, con todos los problemas que ello implica en términos de volúmenes y colocación.

---

<sup>5/</sup> René Villareal, "El Modelo industrial exportador, una nueva estrategia de desarrollo de México", en: El comercio exterior de México, T. I, Eds. S XXI, IMCE y ADACI, México, 1982, pp. 22-29.

Por otra parte, como símbolo de estabilidad económica (y más aún, social) el gobierno de Echeverría mantuvo durante prácticamente todo su sexenio la paridad del peso frente al dólar y la irrestricta libertad cambiaria, lo que propició -- que, dados los diferenciales de inflación entre México y Estados Unidos, el margen de sobrevaluación de nuestra moneda -- frente al dólar norteamericano fuera de alrededor del 7 por ciento promedio anual durante 1970-1976. <sup>1/</sup> (Ver cuadro 12 del apéndice). Esta sobrevaluación del peso tendió a inhibir aún más el crecimiento de las exportaciones manufactureras de México y generó una importación creciente de bienes tanto de uso industrial como de consumo suntuario, agravándose así el déficit en balanza comercial. De ahí también que durante la mayor parte de dicho período se registrara una elasticidad-ingreso de las importaciones superior a la unidad. (Ver cuadro 13).

#### a.- EXPORTACIONES

Hasta 1970, las exportaciones mexicanas hacia los Es-

---

<sup>1/</sup> Respecto al método de cálculo del margen de sobrevaluación o paridad del poder adquisitivo, véase Bela Balassa, "La doctrina de paridad del poder adquisitivo", en: Financiación Internacional, R.N. Cooper (comp.), Ed. Tecnos, Madrid, 1974.

tados Unidos presentaban dos características relevantes. Por un lado, el grueso de las mismas estaba constituido por bienes de naturaleza primaria y, por el otro, si se considera la estructura de las exportaciones, éstas se encontraban relativamente diversificadas.

Al iniciar la década de los setenta, los productos -- primarios representaban alrededor del 75 por ciento de nuestras ventas al mercado norteamericano. En los años subsecuentes la participación fue disminuyendo paulatinamente hasta alcanzar, en 1972, sólo el 49% de las exportaciones totales. Los seis años siguientes presenciaron el desplazamiento de -- los bienes de origen primario por los productos manufacturados en cuanto a participación en el importe total de las exportaciones.

Como se puede apreciar en el Cuadro 16 del apéndice -- estadístico, en 1973 la mayor parte de las compras norteamericanas estaban constituidas por manufacturas (51.6), frente a sólo 43.9 por ciento de bienes primarios. En 1974 la participación de los bienes primarios en las exportaciones a los Estados Unidos fue el más bajo en la historia de las relaciones comerciales entre ambos países: únicamente un tercio de -- las exportaciones estaba compuesto de bienes primarios, mientras que los productos manufacturados representaban los dos -- tercios restantes.



El año que marca el final del primer lustro de la pasada década representa un punto de inflexión de las tendencias observadas. Efectivamente, no obstante que los productos primarios vendidos al mercado estadounidense fueron porcentualmente menores que los manufacturados, aquellos empiezan a recobrar terreno en relación a los años de 1973 y 1974. De esta manera, para 1975 y 1976 su participación ascendió de nueva cuenta a 39.2 y 41.6 por ciento respectivamente, y ya para 1978 habían recobrado primacía con respecto a los productos manufacturados.

Como se sabe, la tendencia hacia la creciente participación de las exportaciones manufactureras hacia el vecino país del norte fue revertida fundamentalmente por el enorme peso que adquirieron las ventas externas de hidrocarburos, aunque también debe señalarse la existencia de factores que por el lado de comportamiento interno del sector industrial jugaron en contra.

Por otra parte, en el apéndice estadístico puede observarse que en 1970 los seis principales productos exportados a Estados Unidos formaban parte de la sección de Alimentos y Animales vivos considerada en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de Naciones Unidas. El tomate, con un valor ligeramente superior a los 107 millones de dólares, era el producto de exportación más importante al

representar el 10.9 por ciento de las ventas al mercado de -- Norteamérica, en tanto que el azúcar mascabado y el ganado bo -- vino ocupaban el segundo y tercer puestos respectivamente.

Resulta interesante destacar el hecho de que estos -- tres productos-tomate, azúcar mascabado y ganado bovino- re-- presentaban tan sólo el 28.1 por ciento de las exportaciones -- totales de México con destino a los Estados Unidos, porcenta-- je significativamente bajo si se considera que en el año de -- 1970 los diez más importantes países de América Latina obte-- nían, en promedio, el 55.6 por ciento de sus ingresos de ex-- portación de un sólo producto. Aún más, los diez primeros -- productos vendidos por México a Norteamérica constituían al-- rededor del 57 por ciento del global de sus exportaciones, lo -- que habla de una diversificación muy importante de nuestras -- ventas al exterior.

Entre los años de 1971 y 1974 se mantiene la estructu -- ra de las exportaciones mexicanas. Con leves modificaciones, -- los principales productos adquiridos por los Estados Unidos -- son tomate, azúcar, ganado bovino, camarón fresco y congelado -- y café crudo en grano. En el rubro de manufacturas básicas, -- en 1971 se empiezan a vender láminas de hierro y acero por ca -- si 28 y medio millones de dólares, lo que otorga a este pro-- ducto el octavo lugar en importancia y una participación del -- 2.8 por ciento de las exportaciones destinadas al mercado -- norteamericano.

A mediados de la década de los setenta, sin embargo, la presencia de los hidrocarburos transformó de manera impresionante la estructura de las exportaciones mexicanas. Así, para 1975 y 1976 el aceite crudo de petróleo se convirtió en el principal producto vendido a los Estados Unidos, representando en esos mismos años el 18.6 y el 20.3 por ciento de las ventas totales de México a ese país. Cabe mencionar que aun cuando el volumen exportado de este producto se incrementó de un año a otro en tan sólo 19.8%, las favorables condiciones existentes en el mercado petrolero mundial, principalmente en lo que respecta a la demanda de los países industrializados, permitieron que los ingresos de México derivados de las ventas de hidrocarburos se elevaran en poco más del 30 por ciento.

A partir de entonces y hasta nuestros días, el petróleo se convertiría en el principal generador de divisas para la economía mexicana, dejando a otros productos un espacio cada vez más marginal en este aspecto e imprimiéndole a nuestro sector externo el carácter de cuasi-monoexportador.

#### b) IMPORTACIONES

Durante los primeros seis años del decenio pasado las importaciones de México procedentes de los Estados Unidos siguieron un patrón de comportamiento más o menos regular: el grueso de las compras mexicanas estaba constituido por ma-

nufacturas, particularmente las que se encuentran comprendidas en la sección de Maquinaria y Equipo de Transporte de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de Naciones Unidas, a la cual ya hemos hecho referencia. Una característica adicional de este comportamiento es la de que a diferencia de lo sucedido con las exportaciones, ninguno de los productos importados sobrepasó una participación del 10 por ciento en el total de las compras mexicanas a los Estados Unidos.

En 1970 el principal producto proveniente del país -- del norte fue el de automóviles armados en el país, cuyo valor ascendió a los 68 millones de dólares que representaron el 4.3 por ciento. Los otros dos productos más importantes fueron también comprados por la industria automotriz instalada en México: partes sueltas y de refacción para automóviles y chasis, con un valor conjunto de algo más de 104 millones de dólares, lo que les otorga una participación del 6.7% en el total de las compras que México realizó en el mercado estadounidense. Durante los cinco años siguientes la estructura de las importaciones mexicanas se mantuvo sin grandes variaciones.

La información estadística existente sobre el comercio exterior de México revela, para 1974, un hecho interesante. Después de que durante un largo período, que coincide -- con lo que Ortíz Mena denominó el "desarrollo estabilizador", el campo mexicano además de haber cumplido satisfactoriamente

su papel de generador de divisas para el sector industrial -- había producido en cantidades suficientes para abastecer la demanda interna de bienes de consumo agrícola, la crisis que desde 1967 afectó al sector agropecuario en su conjunto se -- tradujo en una importación creciente de derivados del agro, -- particularmente de aquellos bienes que forman la parte esencial de la dieta del pueblo mexicano. En 1974 México importó de los Estados Unidos maíz y trigo por un valor cercano a los 369 millones de dólares, cifra que significaba el 9.7% de -- nuestras compras en ese país, y que otorgaba a estos productos el primer lugar en importancia en el rubro de importaciones.

La tendencia a importar un volumen cada vez mayor de granos básicos contribuyó a cerrar aún más el círculo de la dependencia de México frente a la economía norteamericana. A la dependencia existente en otras áreas de la interacción económica México-norteamericana, se sumaba ahora la dependencia en materia alimentaria, estrechando así aún más los espacios económicos para una acción más independiente de la política exterior de México. En años posteriores la preocupación generada por este problema llevó al gobierno a plantear la urgencia de alcanzar la soberanía alimentaria a través de ambiciosos programas específicos. 2/

---

2/ Nos referimos al Sistema Alimentario Mexicano (SAM) 1980-82 y al Programa Nacional de Alimentación (PRONAL) 1983-88.

En suma pues, durante la fase de 1970-76 los productos manufacturados representaron en promedio el 75.8% de las compras totales de México en Estados Unidos, mientras que los productos primarios participaban del 24.2 por ciento restante. La balanza comercial de manufacturas arrojó, para esos años, un déficit acumulado en contra de México por 8 673 millones de dólares, en tanto que el intercambio de bienes primarios significó un saldo favorable del orden de los 2 323 millones de dólares. <sup>3/</sup>

## 2.- 1977-1984. EL PETROLEO Y EL RETORNO A UN VIEJO PATRON COMERCIAL.

El año de 1977 se inicia con dos precedentes importantes que habrían de signar el comportamiento del sector externo de la economía mexicana y, en consecuencia, las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. En primer término en las postrimerías de 1976 el gobierno de Luis Echeverría decidió devaluar el peso --de 12.5 pesos por dólar a un valor -- que finalmente se fijó en alrededor de 22.8 pesos por dólar -- promedio anual en 1978-- después de que durante más de dos décadas la estabilidad del tipo de cambio se había considerado

<sup>3/</sup> Los productos manufacturados corresponden a las secciones 5, 6, 7 y 8 de CUCI. Véase el apéndice estadístico.

como uno de los principales objetivos de política económica, e incluso de política social. Con esta medida, además de pretender incrementar el volúmen de exportaciones y desestimular las importaciones para corregir el desequilibrio de la balanza comercial, el gobierno recuperaba en parte el control de la política cambiaria como un instrumento importante en el diseño de la política económica global. Como se sabe, en los --- años posteriores se haría un uso cada vez más frecuente de este instrumento para tratar de subsanar los desajustes derivados de nuestras relaciones comerciales con el exterior.

En segundo término, a pesar de que desde 1974 se sabía en círculos oficiales de México y los Estados Unidos de la existencia de enormes yacimientos petrolíferos en el sureste del país, no fue sino hasta principios de 1977 que el gobierno de José López Portillo hizo pública por fin su intención de iniciar un acelerado programa de producción y exportación de hidrocarburos. Se abrió con ello la etapa del "boom" petrolero de la economía mexicana y se enfrentaba al reto de "aprender a administrar la abundancia", según las frívolas palabras del entonces primer mandatario de México.

La convergencia de estos dos factores arrojó, en 1977 los resultados esperados. Por un lado, las exportaciones totales de México crecieron 22.6% en relación al año de 1976, debido fundamentalmente al incremento del 84.9 por ciento que

registraron las ventas de petróleo al exterior; por el otro, las importaciones totales de México disminuyeron en 8.8%, lo que aunado a una tasa de crecimiento negativa del 8.3 por ciento en 1976, significó una caída del 16.6% con respecto al año de 1975. De esta manera, el saldo deficitario de la balanza comercial decreció en un 47.4 por ciento, pasando de 2 704.1 millones de dólares en 1976 a solamente 1 421.6 millones durante el año siguiente.

Más allá sin embargo de la superficialidad de las cifras anteriores, la evidencia empírica demuestra cómo los resultados obtenidos en la balanza comercial responden preponderantemente, aunque no de manera exclusiva, a factores distintos a los de la devaluación. Efectivamente, diversos estudios han señalado que "la evidencia analizada... sugiere que la devaluación de 1976 no logró eliminar las causas del desequilibrio en la balanza comercial. Si bien ésta continúa sosteniendo una mejoría sustancial, ello se debe al incremento en la producción y exportación de productos petroleros, los cuales han empezado a compensar los déficit del sector manufacturero". <sup>4/</sup>

---

<sup>4/</sup> José I. Casar, et. al., "La devaluación de 1976", en Economía mexicana No. 1, CIDE, México 1979, p. 39.

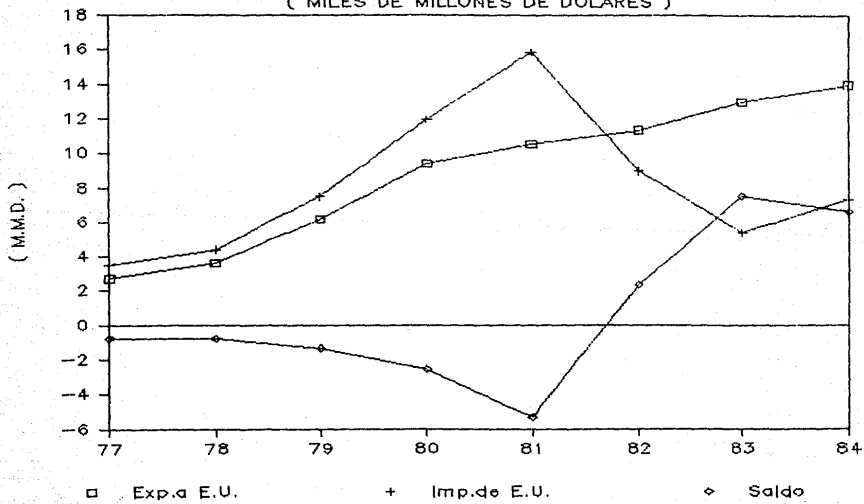


Como es evidente, la interacción comercial entre México y los Estados Unidos estuvo también influenciada, entre otros factores, por los efectos de la devaluación y la presencia de los energéticos en las exportaciones mexicanas. La devaluación del peso y el descenso en el ritmo de crecimiento de la actividad económica dieron lugar a que en el año de 1977 las importaciones procedentes del mercado norteamericano descendieran en 7.5%, mientras que el incremento del 90.9 por ciento de las exportaciones petroleras permitió que las ventas totales de México hacia ese país aumentaran en casi una tercera parte.

No obstante, el vertiginoso crecimiento que experimentó en los años posteriores a 1977 el producto interno bruto a raíz de los cuantiosos recursos provenientes de la producción y exportación de petróleo rápidamente revirtió las tendencias anteriores, dándole a las relaciones México-norteamericanas una nueva dimensión. El crecimiento del 8.2 promedio anual de producto entre 1978 y 1981 propició, en un marco de creciente elasticidad-ingreso de las importaciones, que las compras de México a los Estados Unidos se incrementaran aceleradamente, pasando de los 4 415.9 millones de dólares de 1978 a los 15 858.7 tres años más tarde, lo que representaba un crecimiento de 259 por ciento. Las exportaciones a Norteamérica, por su parte, subieron de 3 623 millones de dólares a 10 530 millones durante ese mismo periodo, lo que constituyó un incremento del 190 por ciento, propiciado fundamentalmen-

## COMERCIO DE MEXICO CON E.U.

( MILES DE MILLONES DE DOLARES )



te por el aumento en las ventas de hidrocarburos.

De esta manera, a partir de 1979 la brecha entre importaciones y exportaciones se empieza nuevamente a ampliar, razón por la cual el déficit comercial con Estados Unidos creció de 1 323.4 millones de dólares en 1979 a 5 329.1 millones en 1981 (ver gráfica 2). Esta última cifra representó, para ese mismo año, el 118% del déficit total del comercio exterior de México; es decir que el superávit comercial obtenido con el resto del mundo fue ampliamente rebasado por el saldo negativo que se registró en el intercambio con el vecino país del norte.

Durante este mismo período (1978-1981) la participación del mercado norteamericano en el comercio exterior de México mostró dos facetas. Por un lado, después de que en 1979 las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos representaron casi las cuatro quintas partes de nuestras ventas totales, porcentaje sin precedente en las relaciones comerciales entre ambos países, tal participación empezó a disminuir a pasos agigantados, hasta que en 1981 solamente el 54.2% de los productos mexicanos destinados a las exportaciones se vendieron a los Estados Unidos. Las importaciones, por su lado, lejos de acompañar la diversificación que se presentó en el rubro de las exportaciones, tendieron a concentrarse aún más respecto de los primeros años del decenio de los setentas; --

así, mientras que en 1978 el 61.0% por ciento de nuestras compras se realizaban en los Estados Unidos, en 1981 este porcentaje ascendía a 66.3%.

CUADRO 3

## PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

AÑO	% de las exportaciones totales	% de las importaciones totales	% del saldo comercial	% del comercio total
1977	66.6	65.5	54.6	64.8
1978	60.5	61.0	37.8	64.9
1979	78.2	64.9	36.2	70.3
1980	64.4	67.2	79.9	65.9
1981	54.2	66.3	118.2	60.9

FUENTE: La misma del cuadro 2

La diversificación de los compradores externos de México se explica, paradójicamente, por la creciente importancia que adquieren los hidrocarburos en el total de nuestras exportaciones. En efecto, después de la amarga experiencia que para el gobierno mexicano dejó la negativa de su homólogo estadounidense de aprobar los precios acordados con las compañías privadas norteamericanas para el gas mexicano —ello a pesar de que las obras del gasoducto Cactus-Reynosa estaban terminadas en más de 80%— en el "Programa de Energía" que se presentó a la nación en noviembre de 1980 se estipulaba, entre otras cosas,

que no se concentraría en un sólo país más del 50 por ciento de las exportaciones totales de hidrocarburos. En este sentido pues, lo que se diversifica entre 1978 y 1981 son las ventas de petróleo, mientras que la mayor parte del resto de los productos continuó vendiéndose al mercado de Norteamérica.

Después de que en 1978 el 88.7% del petróleo se había vendido a Estados Unidos, ya para 1981 esta participación -- había descendido al 41.2 por ciento: si restamos a las exportaciones totales las ventas de hidrocarburos, resulta entonces que entre 1980 y 1981 el 66.7% de las exportaciones no petroleras se destinaron al mercado vecino. De ahí pues que resulte ex-post injustificado el optimismo con que ciertos sectores oficiales y académicos vieron las tendencias diversificadoras de las exportaciones, pues lo que por un lado se gana por el otro se perdía en virtud de que mientras se expandía el número de compradores externos para las exportaciones mexicanas, se reducía la importancia de los productos no petroleros en el total de las mismas. 5/

La manifiesta concentración de nuestras importaciones

---

5/ Cabe mencionar, sin embargo, que con anterioridad ya ciertos grupos habían venido denunciando la política petrolera del régimen; véase al respecto "Por la defensa del petróleo. Contra su entrega a los norteamericanos;", Frente Nacional de Defensa de los Recursos Naturales, México 18 de marzo de 1980.

se explica, a su vez, por factores tanto estructurales como de coyuntura. La forma en que la economía mexicana se ha integrado a la norteamericana incide para que el proceso de desarrollo económico que se ha adoptado en nuestro país dependa de un flujo continuo de importaciones de bienes de capital y de uso intermedio para seguir operando. Nada más natural entonces que en la fase de auge económico de México se recurra a la compra masiva de estos productos en el mercado norteamericano que ofrece en términos de costo, transporte, asesoría y tecnología, condiciones que la mayor parte de las veces resultan más atractivas para los empresarios mexicanos, y obvio es decir para las filiales de empresas norteamericanas establecidas en nuestro país.

Por otra parte, en 1982 la economía mexicana entró en una crisis económica de tal envergadura que modificó, en su lógica intrínseca, las tendencias registradas en el ámbito del sector externo. Los desequilibrios estructurales que durante largo tiempo había venido acumulando la economía mexicana, y que se manifestaron en un agudo proceso inflacionario y en una dramática caída del nivel de actividad económica, dieron como resultado inmediato una reducción de más del 36 por ciento en las importaciones. Ante esto, y debido a que los ingresos derivados de las exportaciones de petróleo se mantuvieron relativamente estables, por primera vez desde el año de 1943 se obtuvo un cuantioso superávit en balanza comer

cial de 6 792.7 millones de dólares en 1982 y de 13 761 millones en 1983. En 1984 el saldo comercial se redujo a 12 799.3 millones de dólares, debido a que el repunte de la actividad económica interna y la reducción del margen de subvaluación -- del peso provocaron un aumento notable de las importaciones. Así mismo, no obstante que en febrero de 1982 el Banco de México decidió retirarse temporalmente del mercado de cambios, con lo que la paridad del peso pasó de 26 a 48 pesos por dólar, las exportaciones totales sólo aumentaron en 9.3 por -- ciento y las destinadas al mercado norteamericano en 7.6%. -- El magro incremento de las exportaciones obedece fundamentalmente a la incapacidad de la estructura industrial existente en México para generar una amplia gama de productos manufacturados razonablemente competitivos en el mercado internacional, aunque es necesario señalar también que las condiciones prevalecientes en la mayor parte de las economías industrializadas y las diversas políticas proteccionistas que en estos países se adoptaron fueron algunos de los factores agravantes que -- contribuyeron a acentuar esta falta de vocación exportadora -- de la economía mexicana.

Por otra parte, el hecho de que las exportaciones globales sólo hayan aumentado en 7.2% promedio anual en 1982 y 1983 demuestra que mientras el país siga dependiendo de un -- producto únicamente para obtener divisas extranjeras, y cuyo precio se fija en el mercado petrolero mundial, la devalua--

ción sea cual fuera su magnitud no ejercerá efectos considerables sobre el volumen de exportaciones y si en cambio afectará el monto y la estructura de nuestras importaciones. La respuesta casi nula de las exportaciones a los movimientos en el tipo de cambio demuestra, además, la ineficiencia que por sí misma tiene la política cambiaria para promover el incremento de las exportaciones si dicha política no es acompañada de cambios estructurales en el sector externo.

En el marco de la crisis económica, durante 1982-84 - México logró un saldo favorable en sus relaciones comerciales con Estados Unidos. En estos años, a pesar de que el comercio total con el vecino país del norte decreció en cerca de una quinta parte, la balanza comercial registró un superávit del orden de los 7 551.2 millones de dólares en 1983 y de 6 616.0 millones en 1984. Lo anterior se explica por el decremento de 15.9% promedio anual, que sufrieron las importaciones procedentes de ese país en el transcurso de los últimos tres años.

Durante el año final de nuestro periodo de análisis, la participación norteamericana en el comercio exterior de México aumentó considerablemente. Así, mientras que en 1982 el 53.4 por ciento de los productos vendidos por México se destinaban al mercado estadounidense, en 1984 este porcentaje ascendía a 58.0, revirtiendo con ello las tendencias diversifi-



adoras que la presencia de los hidrocarburos le había dado a nuestras exportaciones.

CUADRO 4

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

	% de las exportaciones totales	% de las importaciones totales	% del saldo comercial	% del comercio total
1982	53.4	62.2	34.5	57.0
1983	58.1	63.4	54.9	59.6
1984	58.0	65.2	51.7	60.3

FUENTE: La misma del cuadro 2

La causa de este nuevo comportamiento de las exportaciones radica en el hecho de que en el año de 1984 se vendió petróleo a los Estados Unidos por valor de 10 157.4 millones de dólares, cifra que representó el 67.9% de las ventas totales de petróleo y el 72.8 por ciento de las compras norteamericanas a México, a pesar de que con ello se violaba lo establecido por el PNE en el sentido de no vender más de la mitad de las exportaciones de petróleo a un sólo país.

a.- EXPORTACIONES

Como ya habíamos señalado anteriormente, en el año de 1977 las exportaciones de productos primarios vuelven a cobrar mayor importancia en relación a los productos manufacturados. En ese año, la producción de bienes primarios vendida a Norteamérica constituyó el 48.6% del total de ventas, en tanto que las manufacturas descendieron del 53.9 en 1976 al 48.8 por ciento en 1977.

Paralelamente a este cambio, el grueso de las exportaciones a los Estados Unidos tendió a concentrarse en unos cuantos productos. En el primer año del sexenio de López Portillo, las exportaciones de aceites crudos de petróleo, café en grano y tomate participaron con 48.8% de las ventas de nuestro país a su vecino, correspondiendo al primero de esos tres productos el 29.4 por ciento. Los dos principales productos manufacturados vendidos al mercado de la frontera norte (ácido fluorhídrico y muelles de hierro o acero) constituyeron únicamente el 2.1 por ciento.

En los siete años siguientes los rasgos antes descritos se acentuaron aún más. De esta forma, en 1979 el petróleo contribuyó con más de la mitad de las divisas obtenidas por el país, en tanto que los nueve productos que le siguieron en orden de importancia apenas alcanzaron una participación del 20.6%.

Para 1983 la exportación de aceites crudos de petróleo representó el 68 por ciento de nuestras ventas al mercado estadounidense y el 71.5 por ciento de las exportaciones totales del país, en tanto que en 1984 los porcentajes correspondientes a esos mismos conceptos eran de 72.8 y 62.2%, respectivamente. La consideración de estas cifras constituye, sin lugar a dudas un valioso argumento más para quienes sostienen que la economía mexicana se ha convertido nuevamente en mono-exportadora de productor primarios. 6/

Después del petróleo, el principal rubro de exportaciones de productos primarios correspondió al de Alimentos y Animales vivos. Entre 1977 y 1984, el país vendió a Estados Unidos los siguientes bienes de origen agropecuario: café, to mate, camarón, pepino, fresas congeladas y ganado bovino. -- Aun cuando la presencia del petróleo ha disminuído la participación de estos productos en las exportaciones mexicanas con destino a los Estados Unidos, en términos absolutos han logrado mantener, no sin fluctuaciones, el valor de sus ventas y, por tanto, su estancia dentro de los principales productos de

---

6/ Véase por ejemplo, Arturo Ortiz Wadgymar, "Evolución de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos" en Relaciones México-Estados Unidos, UNAM, México 1981, p. 114 El autor señala, metafóricamente, que el país pasó de ser exportador de oro amarillo en el siglo pasado a exportador de oro negro (petróleo) en la actualidad.

exportación. Así, durante ese mismo lapso, un promedio de -- cinco bienes agropecuarios han figurado en el cuadro de los -- diez más importantes productos vendidos a los Estados Unidos, alternándose el café y el camarón el segundo puesto.

El algodón en rama, el azufre sin refinar y el espato flúor han sido algunos de los bienes primarios de consumo intermedio que más se han exportado en los últimos años. En -- 1977 estas materias primas alcanzaron un valor conjunto de ca si 92 millones de dólares, lo que constituyó el 3.4 por ciento de las ventas globales del país a Estados Unidos. En 1981 no obstante que el valor exportado de algodón y azufre subió a 173 millones, su participación en el total de ventas externas descendió a solamente el 1.9 por ciento.

En el renglón de manufacturas cabe distinguir dos momentos. De 1977 a 1978 los principales productos exportados correspondieron a la sección de Manufacturas Básicas: muelles y tubos de hierro o acero, plomo refinado, así como cemento hidráulico. A partir de 1979 los bienes manufacturados más -- importantes en cuanto a su exportación a los Estados Unidos -- se clasificaron en la sección de Maquinaria y Equipo de Transporte, siendo los principales productos cajas de velocidad, -- motores para automóviles y otras partes y accesorios para -- vehículos. En el año de 1979 las cajas de velocidad y los --

motores exportados alcanzaron un valor de 86 millones de dólares, y ya para 1985 el valor de estos últimos llegó a los 277 millones, situándose con ello en el segundo lugar de importancia de los productos exportados, inmediatamente después de los aceites crudos de petróleo. En 1984, sin embargo, la importancia relativa de estos productos descendió al ser superado el valor de sus exportaciones por el del café crudo en grano y el tomate.

El mayor dinamismo de las exportaciones mexicanas que tuvo lugar entre 1977-81 y, en mucho menor medida, 1982-84, correspondió pues al acelerado crecimiento registrado en la sección de Combustibles Minerales, en virtud de que es precisamente allí en donde aparece clasificado el petróleo. En segundo lugar figuran las manufacturas de Maquinaria y Equipo de Transporte que después de constituir el 0.3% de las exportaciones a Norteamérica en 1975, pasaron a formar poco más de un quinta parte de éstas en 1979. En tercero, aunque en menor proporción que las anteriores y con tendencia hacia la disminución, se encuentran los productos agropecuarios clasificados en la sección de Animales Vivos.

#### b.- IMPORTACIONES

A pesar de que entre 1977 y 1980 las importaciones procedentes de Estados Unidos y las compras totales de Méxi-

co mostraron un comportamiento similar, creciendo al 34.8 y - 32.7 por ciento anual, respectivamente, la importancia de las primeras aumentó notoriamente. En 1980, las importaciones de productos norteamericanos sumaron la cantidad de 11 956 millones de dólares, lo que representó 67.2% de las compras mexicanas, cifra que contrasta con el 61.0 por ciento registrado en 1978. En los tres años posteriores al inicio de la década de los ochenta el porcentaje de importaciones provenientes -- del mercado vecino iría paulatinamente declinando hasta alcanzar en 1983 el 63.4 por ciento.

En 1977 el grueso de las exportaciones norteamericanas a México correspondió a la sección de Maquinaria y Equipo de Transporte, que participó con poco más del 45 por ciento. En segundo término se ubicó el rubro de Productos Químicos -- con un porcentaje del 11.7 e inmediatamente después se situaron los renglones de Manufacturas Básicas y Alimentos y Animales Vivos.

Durante este mismo año los principales productos importados por México de los Estados Unidos fueron, entre otros, material de ensamble para la fabricación de automóviles, partes y accesorios para vehículos, maíz, mijo o sorgo en grano, semilla de soya para la industria y productos de polimerización. Es interesante hacer notar que en 1977 se importaron hidrocarburos aromáticos para la industria química-farmacéuti

ca del país por un valor de 49 millones de dólares, que significaron un porcentaje de 1.4 y dieron a este producto el décimo lugar en importancia entre los principales bienes importados.

En los años posteriores se observa, en términos generales, la permanencia de la anterior estructura de importaciones. Con modificaciones poco relevantes, las secciones anteriormente mencionadas siguen guardando el mismo orden jerárquico. No obstante, si se considera el cuadro de los principales productos importados, se observan modificaciones significativas desde 1981. Efectivamente, en ese año figuraron -- cinco productos agrícolas en la lista de los diez primeros; a saber: maíz, frijol, mijo, azúcar y trigo, que alcanzaron un valor conjunto de 1 495 millones de dólares y una participación del 19.9 por ciento en el total de nuestras compras en el mercado norteamericano.

La profunda crisis del país y la consiguiente reducción en el uso de la capacidad instalada de la industria automotriz, reducción que según estimaciones conservadoras fue del 40%, trajo consigo que en 1983 y 1984 las importaciones de -- equipo para ensamblado de automóviles no figuraran más en la lista de nuestras principales importaciones.

### 3.- 1985-1986. LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES EN EL MARCO DEL PROYECTO MULTILATERAL DE POLITICA COMERCIAL

En el transcurso de 1985 y 1986 se suscitaron diversos fenómenos que, en sentidos contrapuestos, impactaron el sector externo de la economía mexicana y, en consecuencia, la estructura y los resultados del intercambio comercial México--norteamericano. Los cambios internos y externos ocurridos en el lapso de estos dos años propició un comportamiento sumamente irregular en cuanto a los saldos del comercio exterior de nuestro país y la dinámica de sus intercambios comerciales -- con el vecino del norte. La constante de mayor relevancia estuvo representada durante ese tiempo por la adopción de un nuevo enfoque de política comercial que enfatiza los lazos y las negociaciones multilaterales como mecanismo alternativo, y quizás eventual, para superar el fracaso de las negociaciones del gobierno mexicano orientadas a obtener un acuerdo comercial con Estados Unidos, situación que se hizo palpable -- hacia mediados de 1985 con los magros resultados del acuerdo de entendimiento comercial que ambos países habían suscrito en abril de ese año.

En este contexto, cabe destacar que en 1985 y 1986 la balanza comercial del país arrojó saldos superavitarios de -- 8 406.0 y 4 374.8 millones de dólares, lo que representó significativos descensos en relación a los superávits registrados en los años de 1983 y 1984 (13 761.1 y 12 799.3 millones de --



dólares, respectivamente).

Diversos acontecimientos determinaron la evolución de la balanza comercial durante el bienio 1985-1986. En el primero de esos dos años las exportaciones mexicanas se vieron afectadas por el menor dinamismo de la demanda externa y el creciente proteccionismo de nuestros principales socios comerciales, en tanto que las importaciones se vieron estimuladas particularmente en el primer semestre del año, por la reducción del margen de subvaluación del peso frente a la divisa norteamericana. En un contexto en el cual el crecimiento de la economía nacional estimuló el flujo de importaciones y redujo los excedentes exportables de productos mexicanos, los elementos anteriores propiciaron que las exportaciones de nuestro país declinaran en 1985 en 9.1%, al tiempo que las compras del exterior aumentaban 19.6%.

El comportamiento del sector externo de la economía mexicana durante 1986 estuvo básicamente determinado por el drástico descenso que sufrieron los precios internacionales del petróleo, lo que condujo a instrumentar diversas medidas destinadas a atenuar los efectos del impacto petrolero. En ese año, el precio implícito promedio de nuestro principal producto de exportación se redujo a sólo 11.87 dólares por barril, después de haber registrado en 1985 un nivel promedio en el año de 25.35 dólares por barril, al mismo tiempo que la

plataforma de exportación se contraía en 10 por ciento al promedio en 1986 un nivel de 1.288 millones de barriles diarios. Ante esta situación, las exportaciones mexicanas de petróleo crudo alcanzaron en 1986 un monto de apenas 5 580.2 millones de dólares, lo que para el país representó una pérdida de divisas del orden de 7 728.5 millones de dólares considerando el valor de las ventas externas registrado en 1985.

Con el propósito de absorber en parte el impacto del choque petrolero, la política cambiaria instrumentada en 1986 se orientó a lograr objetivos en materia de sector externo antes que a emplearla con propósito antiinflacionarios. Así, en ese año la tasa de devaluación de nuestra moneda frente al dólar controlado superó ampliamente los diferenciales de inflación entre México y los Estados Unidos, lo que significó un fuerte aumento del margen de subvaluación del peso, el cual promedió en 1986 un nivel de -34.2%, uno de los más altos jamás registrado. Este manejo de la política cambiaria permitió, en un marco de contracción de la actividad económica nacional y por tanto de reducción de la absorción interna, que las exportaciones no petroleras de México crecieran 41.3 por ciento a la vez que las importaciones descendían 15.4 por ciento.

En lo que respecta a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, éstas arrojaron para nuestro país

saldos superavitarios de 4 446.9 millones de dólares en 1985 y de 2 933.2 millones en 1986, sensiblemente menores a los observados en el bienio 1983-1984.

Las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano alcanzaron en 1985 y 1986 montos de 13 374.9 y 10 395.8 millones de dólares, cifras que representaron 61.2 y 66.2 por ciento, respectivamente, de las ventas externas totales de nuestro país; mientras tanto, las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos sumaron durante los años en cuestión montos de 8 928.0 y 7 462.6 millones de dólares, cuya participación en las compras totales de nuestro país ascendió a 66.3 y 65.6 por ciento en el orden antes establecido.

El dinamismo de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos se pone de manifiesto al considerar el hecho de que en 1985 y 1986 los flujos de importaciones y exportaciones entre ambos países presentaron un crecimiento promedio anual de 12.4%. Estos flujos representaron para México alrededor de 65 por ciento de su comercio exterior, en tanto que para los Estados Unidos ellos le significaron poco menos del 6 por ciento de sus transacciones comerciales con el exterior.

CUADRO 5  
PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO  
EXTERIOR DE MEXICO

	% de las expor- taciones totales	% de las impor- taciones totales	% del sal- do comer- cial	% del co- mercio total
1985	61.2	66.3	52.1	63.1
1986	66.0	65.6	67.0	65.8

FUENTE: La misma del cuadro 2

La diferente participación que de uno y otro lado tie-  
ne el comercio exterior entre ambos países fundamenta nuestra  
propuesta en torno al carácter asimétrico de las relaciones -  
comerciales México-norteamericanas. Así mismo, esa situación  
da clara cuenta de la desigual importancia que el comercio ex-  
terior tiene para esos países, pues mientras que México reali-  
za cerca de dos terceras partes de sus transacciones con la -  
economía norteamericana, para los Estados Unidos el mercado -  
mexicano tien una importancia secundaria frente a la magnitud  
de sus transacciones con otros países industrializados.

a.- EXPORTACIONES

En el bienio 1985-1986 la estructura de las exporta--

ciones mexicanas al mercado de los Estados Unidos mostró algunas modificaciones significativas. Después de que durante varios años el petróleo crudo había tenido un paso preponderante en las ventas externas de México, la importancia de este producto empieza a declinar a consecuencia del descenso de los precios de los hidrocarburos en el mercado mundial. Paralelamente a esta situación, las exportaciones mexicanas de productos no petroleros adquirieron, particularmente en 1986, un notable dinamismo, por lo que su participación en el total de las ventas externas del país aumentó en forma por demás notable.

Así, las ventas de petróleo crudo al mercado norteamericano alcanzaron en 1985 y 1986 montos de 8 837.0 y 3 753.2 millones de dólares, cifras que representan 66.1 y 35.9 por ciento, respectivamente, de las exportaciones totales realizadas por México a su vecino país del norte. Estas exportaciones mexicanas a los Estados Unidos contrastan con las observadas en 1984, cuando se registró un nivel de 72.8 por ciento.

De igual manera, conviene destacar que el petróleo vendido a Estados Unidos en el transcurso de 1985 y 1986 representó, al igual que en los dos años previos, más de la mitad de nuestras exportaciones totales de ese producto, a pesar de que reiteradamente diversos voceros oficiales habían

manifestado su intención de diversificar las ventas mexicanas de hidrocarburos tal como se encontraba establecido en el Programa Nacional de Energía.

La exportaciones no petroleras, que hasta 1985 había tenido un comportamiento poco dinámico, registraron en 1986 un crecimiento cercano al 40 por ciento. Ello permitió, junto al descenso de las ventas de hidrocarburos, que la participación de los productos no petroleros en las exportaciones totales de México pasará de un nivel promedio de 32.3 por ciento en el lapso de 1981 a 1984 a 39.1% en 1985 y a 64.7% en 1986.

Dentro del rubro de exportaciones no petroleras cabe destacar en particular el comportamiento de las ventas de productos manufacturados, cuya participación en el total de exportaciones mexicanas alcanzó en 1986 un nivel de 45.2 por ciento.

En este contexto, el comercio de manufacturas con los Estados Unidos, que en 1985 había arrojado un saldo deficitario de 4 811.1 millones de dólares presentó en 1986 un déficit de sólo 2 270.2 millones, el segundo más bajo en el lapso de 1979 a 1986.

Después del petróleo crudo, el principal producto de exportación de México a los Estados Unidos fue en 1985, últi-

mo año para el cual se dispone de información <sup>\*</sup>/ el correspondiente a motores para automóviles. En efecto, este producto, que se encuentra clasificado en la sección de Maquinaria y Material de transporte de la CUCI, registró en 1985 un valor de 983.4 millones de dólares, lo que representó 7.4 por ciento de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos y un crecimiento de 442 por ciento en relación al valor alcanzado en 1984. El dinamismo que mostró ese rubro de exportación se explica, por una parte, por el descenso que registraron las ventas de componentes automotrices en el mercado nacional, lo que obligó a las empresas de la industria a vender parte de su producción en el mercado norteamericano con el objeto de resarcir la disminución de la demanda interna. Por otra parte, cabe destacar el estímulo que a las exportaciones automotrices ha significado la legislación mexicana que regula las acciones de la inversión extranjera directa, misma, que entre otras cosas, obliga a las empresas de la rama automotriz a vender en el exterior parte de su producción.

El café crudo en grano, el camarón congelado, el tomate y el ganado vacuno fueron los principales productos de origen agropecuario que en 1985 exportó nuestro país al mercado norteamericano. En ese año, dichos productos sumaron un valor de 1 082.3 millones de dólares, lo que sirvió para que - -

---

\* La información correspondiente a 1986, se encuentra aún sujeta a depuración y procesamiento.

representaran 8.1% de nuestras exportaciones totales a los -- Estados Unidos.

#### b.- IMPORTACIONES

La estructura de las importaciones mexicanas procedentes de los Estados Unidos no mostró en 1985 cambios sustanciales en relación a los años previos, a pesar de que el montó total de esas compras registró un crecimiento de 21.7%. En ese año, los tres principales productos importados por nuestro -- país del mercado norteamericano correspondieron a sorgo, maíz y soya, productos cuyo valor de importación fue de 763.8 millones de dólares. Estos tres productos, clasificados en la -- sección de Productos Alimenticios y Animales Vivos. representaron 8.6 % de las importaciones mexicanas a los Estados Unidos.

Después de los productos mencionados, los principales rubros de exportación de los Estados Unidos a nuestro país correspondió a la sección de artículos manufacturados, dentro - de los cuales sobresalen gas butano y propano, refacciones - para automóviles, mezclas industriales y aparatos y equipo radiofónico.

A diferencia de la concentración de unos cuantos productos que aún prevalece en las ventas externas, en el ámbito



de las importaciones mexicanas procedentes de los Estados Unidos la importancia de los productos se encuentra sumamente diversificada. Al respecto, conviene señalar que en 1985 los diez principales productos de importación representaron tan sólo 25.5 por ciento del total de las compras mexicanas al mercado de Norteamérica, participación que no difiere significativamente de la observada en los años previos.

## B. COMERCIO DE MANUFACTURAS Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

Como hemos visto en las páginas anteriores, de 1970 a 1986 el comercio de manufacturas entre México y Estados Unidos ha sido ampliamente deficitario para nuestro país. Este desequilibrio no es, sin embargo, exclusivo de las relaciones comerciales entre ambos países. Para México, el saldo negativo registrado en el renglón de manufacturas intercambiadas -- con la economía norteamericana ha significado entre el 40 y 70 por ciento de su déficit comercial de estos productos.

Durante los años setenta el déficit comercial de manufacturas de México creció a una tasa anual media del 29.9%. De esta manera, de aproximadamente 1 200 millones de dólares de déficit manufacturero en 1970 se pasó a los 4 223 en 1975 y a los 19.813 millones en 1981: es decir, que en sólo 12 -- años se incrementó en poco más de 16 veces. En 1982-83, la -- drástica reducción en el valor de las manufacturas importadas 7/ permitió que el déficit comercial de esos mismos bienes

---

7/ Es evidente que la caída del 34.6 y 48.7% en las importaciones manufactureras en 1982 y 1983, respectivamente se explica, en su mayor parte, por el encarecimiento de estos productos a raíz de la devaluación de agosto de 1982. Empero, parece interesante analizar la posibilidad de que una parte significativa de dicha caída recaiga en el hecho de que las inversiones pública y privada que se hicieron durante el sexenio pasado con vistas a sustituir importaciones en el renglón de petroquímicos, por ejemplo estén en una etapa de maduración, como se sugiere en el programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior 1983-88.

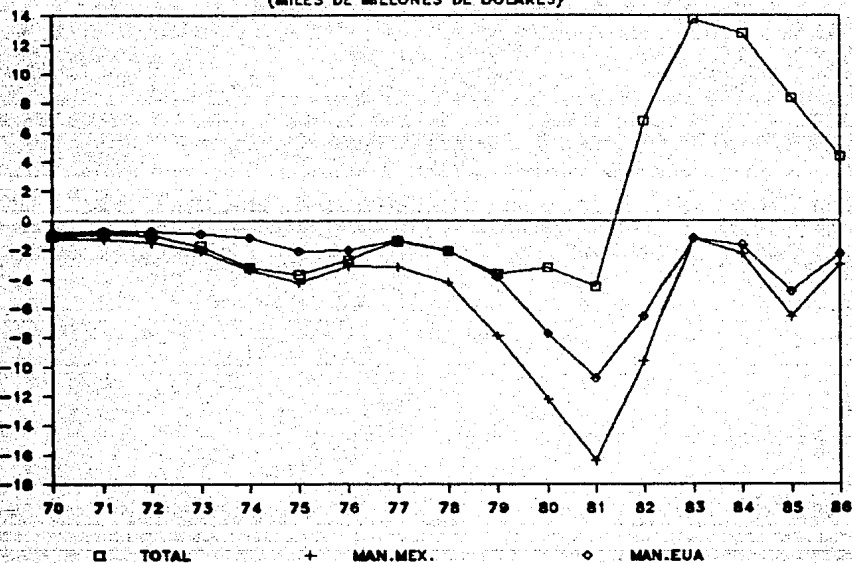
decreciera en 42 y 88 por ciento, respectivamente, lo que a su vez incidió considerablemente para que se obtuviera cuantiosos superávits en balanza comercial.

El intercambio de manufacturas con los Estados Unidos por su parte, ha seguido tendencias similares. Desde 1970 hasta el año de 1983, las manufacturas han sido un rubro de permanente déficit para México: de 868 millones de dólares en el inicio de la década pasada pasó a los 10 775 millones en 1981, descendiendo nuevamente en 1983 a la cantidad de 1 227 millones para elevarse nuevamente en 1986 a 2270 millones. Con excepción del año de 1974, el déficit de manufacturas intercambiadas con el mercado norteamericano ha representado una parte bastante significativa del déficit comercial del sector industrial.

El la gráfica 3 se puede observar con claridad las tendencias que durante el periodo 1970-86 han seguido tanto el déficit del sector manufacturero en su conjunto como el resultante de la interacción comercial con los Estados Unidos, presentándose también para fines comparativos la evolución del saldo de la balanza comercial de México. Así, después de que durante la mayor parte del decenio pasado estos tres elementos tuvieron un comportamiento tendencial parecido, a partir de 1980 el déficit manufacturero total y el obtenido con el vecino del norte siguen en ascenso, mientras que el saldo ne-

# SALDO COMERCIAL MANUF. MEX-EUA

(MILES DE MILLONES DE DOLARES)



gativo del comercio total empieza a declinar hasta que en -- 1982 se transforma en superavitario. En 1981, el déficit manufacturero fue 5.3 veces mayor que el déficit global del comercio exterior de México.

En términos generales, diversos autores han señalado que el explosivo crecimiento del déficit comercial de manufacturas, particularmente en los años posteriores a 1978, tiene entre sus orígenes los siguientes factores: el desajuste estructural entre producción y demanda, las políticas de liberalización comercial y, en menor medida, el acelerado crecimiento de la demanda de bienes de consumo manufacturados. <sup>8/</sup> Asimismo, se ha mencionado que la diferencia en los volúmenes y en la composición de las manufacturas compradas y vendidas -- por México en el exterior responde en buena parte a las características que asume el funcionamiento de las empresas transnacionales que operan en el país.

En este sentido, parece entonces conveniente abrir un

---

<sup>8/</sup> Mario Dehesa Dávila, "Tipos de empresa y el comercio exterior de manufacturas", en Revista de Economía Mexicana, Núm. 4, México 1982, pág. 140.

breve paréntesis para analizar el papel que las empresas transnacionales <sup>9/</sup>-ET, en adelante—han jugado en el proceso de industrialización en México y el impacto de las mismas sobre el comercio exterior de manufacturas. En la medida de lo posible, cuando la información disponible lo permita, se estudiará el desenvolvimiento de las ET de capital norteamericano y su incidencia sobre las relaciones comerciales México-Estados Unidos. Ello permitirá, además, configurar un marco económico más amplio para el análisis de las políticas y prácticas comerciales norteamericanas que se realiza más adelante.

En los años recientes se han publicado una gran cantidad de libros al respecto. Desde las más variadas perspectivas teórico-metodológicas se ha concluido que la existencia de un mercado cautivo para cierto tipo de productos dio lugar a que las ET radicadas en nuestro país, y en general las establecidas en todos aquellos países latinoamericanos que llevarán adelante el proceso de sustitución de importaciones, incorporen"... a su lógica de acumulación el mercado exterior con un criterio casuístico y no de manera generalizada" <sup>10/</sup>

<sup>9/</sup> Se ~~entiende~~ <sup>entiende</sup> por ET "... las empresas en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente pero su pone que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de de la empresa establecida en México"; Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, las empresas transnacionales Ed. FCE, México 1976, p. 149

<sup>10/</sup> Jordy Micheli y Conceptción Licea, "México: Exportación de Manufacturas y Empresas Transnacionales", mimeo, p. 3.

En otros términos, la estructura oligopólica de la industria nacional y la presencia de reducidos pero importante sectores sociales con capacidad para consumir bienes con un elevado -- grado de elaboración tecnológica (electrodomésticos, entre -- otros) han llevado a que las empresas de capital foráneo concentren su atención en el mercado interno y sólo de manera -- marginal concurren a los mercados del exterior. Esto último a pesar de que su propia condición de filiales de empresas -- que operan en diversos países les ofrece posibilidades de comercialización externa mucho más ventajosas en relación a la mayoría de las empresas nacionales. 11/

Lo anterior resulta más claro si se toma en consideración el comportamiento de las exportaciones manufactureras de la ET. De acuerdo con el texto de Fajnzylber y Tarragó, en 1970 las ventas externas de las ET asentadas en la industria ascendieron 149.5 millones de dólares, y en 1973 fueron de -- 346.9 millones, cifras que representaron, para esos mismos -- años, 37.2 y 33.8 por ciento de las exportaciones totales del sector manufacturero de México.

La escasa participación de las ET en las exportaciones de manufactureras es aún más evidente considerando que: -

---

11/ Fajnzylber y Tarragó, op. cit., p. 299

a) el coeficiente de exportación de dichas empresas medido -- por exportaciones sobre producción industrial fue para 1970, y según los autores ya mencionados, de 2.8 por ciento, frente a un coeficiente del 2.6% para el total de la industria y del 2.5 para las empresas de capital nacional; y, b) entre el 80 y el 90 por ciento de las exportaciones realizadas por transnacionales se originaron en las cinco firmas industriales más grandes.

La evidencia empírica anterior condujo a los autores a concluir que "Las exportaciones son marginales respecto al mercado interno, el que constituye, tanto para las nacionales como para las ET, el objetivo central de su actividad. 12/

Datos más recientes sobre este aspecto, convalidan la misma conclusión para los últimos años: en los años de 1977, 1978 y 1980, la participación promedio de las ET en las exportaciones manufactureras de México fue de apenas 39 por ciento. 13/

En lo que respecta a las importaciones efectuadas por

---

12/ Fajnzylber y Tarragó, op. cit., p. 303

13/ Jordy Micheli y Concepción Licea, op. cit., p. 23



las ET, el estudio pionero de Fajnzylber y Tarragó señala que éstas pasaron de 663 millones de dólares en 1970 a 942 millones en 1973, lo que arroja un crecimiento del 42% y una participación en el total de importaciones del sector industrial del 28 por ciento para esos años. De las cifras anteriores, el 64 y 72% corresponden a las importaciones totales de la --cinco ET más grandes tomando como punto de referencia la cuantía de su capital social.

A pesar de las dificultades que presenta la información estadística para calcular la relación entre importaciones de manufacturas y producción industrial, el estudio arriba mencionado indica que "... el coeficiente promedio de las importaciones (de bienes intermedios) para el ET sería más -- del correspondiente a las firmas nacionales (7.8 y 3.4%)" 14/. En el caso de las importaciones totales de dichas empresas -- bienes intermedios y de uso final -- coeficiente asciende a -- 11.9%.

Para 1977, las importaciones realizadas por ET alcanzaron la cifra de 1 420.2 millones de dólares. Las ramas de mayor índice de inportación fueron las de maquinaria y equipo

---

14/ Fajnzylber y Tarragó, op. cit., p.303

de transporte y la de químicos, con un valor conjunto de -- 1 103.3 millones realizadas por las ET. Tres años más tarde, en 1980, las importaciones manufactureras de las ET sumaron la cantidad de 5 040.5 millones de dólares, mismos que constituan alrededor de una tercera parte de las importaciones totales del sector industrial del país. 15/

Del cúmulo de cifras anteriores se desprende que el comercio de manufacturas de las filiales extranjeras que operan en México ha sido permanentemente deficitario. En 1970 el déficit comercial de las ET fue de 508.1 millones de dólares y para el año de 1973 alcanzó la cifra de 595.2 millones. Esta última cantidad representó alrededor del 30 por ciento de déficit resultante del comercio de manufacturas entre México y el exterior en 1973 y el 35 por ciento aproximadamente del -- saldo negativo total del comercio de México.

En los años posteriores la situación no parece haber cambiado en forma sustancial: en 1977 y 1980 el déficit de -- las ET asentadas en el sector industrial de México siguió representando más de una tercera parte del déficit registrado -- en el comercio de manufacturas. 16/

---

15/ Rogelio Ramírez de la O, De la Improvisación al Fracaso, Ed. Océano-CE.

16/ Véase Mario Dehesa, op. cit.

El panorama anteriormente descrito sobre el comportamiento de las ET y su impacto en el comercio exterior de México, permite cuestionar la vieja y difundida tesis de que la presencia de este tipo de empresas supone la posibilidad de superar los desequilibrios que en el ámbito del sector externo enfrenta un país como el nuestro. En el mejor de los casos, el optimismo respecto a la inversión extranjera directa debiera ser sustentado en la consideración de aspectos tales como el empleo, la tecnología, etcétera, pues como acertadamente se ha dicho: cuando se constata que las ET, a cuya presencia se atribuye la posibilidad de elevar la eficiencia industrial y la capacidad de penetrar al mercado internacional con productos fabricados en México, generan un déficit comercial de esta magnitud, debe concluirse que el objetivo de disminuir la vulnerabilidad del sector externo no ha sido en absoluto alcanzado.<sup>17/</sup>

En el campo de la inversión extranjera directa que actúa en el sector industrial de México destaca el papel de las ET de capital norteamericano. Diversas informaciones consultadas señalan que estas últimas empresas participan con alrededor de una quinta parte de la producción de manufacturas en México y con más del 70 por ciento del comercio exterior que

---

<sup>17/</sup> Fajnzylber y Tarragó, op. cit., p. 308.

realizan las ET (o sea, considerando exportaciones e importaciones). <sup>18/</sup> De ahí entonces que constituyen una parte bastante significativa no sólo para explicar el comportamiento de las ET radicadas en México, sino incluso para analizar las características del comercio de manufacturas entre México y Estados Unidos.

En el año de 1971 las exportaciones de las ET norteamericanas representaron el 13.2% de las exportaciones de la industria de la transformación de México; cinco años más tarde, dicha participación llegaba a 21.5 por ciento. Durante este periodo el coeficiente de exportación de las empresas estadounidenses fue de 1.21, superior al registrado por las empresas nacionales (0.95).

En base a estas cifras, y para el periodo 1970-76, Tomás Peñaloza, de quien ha sido tomados los datos anteriores, concluyó que "no fue política de estas empresas el vender en el mercado exterior una parte importante de su producción". <sup>19/</sup>

A partir de una muestra de las 278 ET más exportadoras (con exportaciones de 50 mil o más dólares) se encontró así

<sup>18/</sup> Véase Tomás Peñaloza "El Comercio de Manufacturas entre México y los Estados Unidos", Rev. FI, México, 1976, p. 369

<sup>19/</sup> Ibid. p: 370

mismo que en 1978 las filiales norteamericanas exportaron el 76.5 por ciento de las manufacturas vendidas por dichas empresas. <sup>20/</sup> En 1979 y 1980 la participación bajó a 67.5 y 61.5% respectivamente, para ascender nuevamente en 1981 a 68.1 por ciento.

De igual forma, a pesar del alto porcentaje con que participan las ET norteamericanas en las exportaciones de manufacturas de las empresas de capital extranjero, su coeficiente de exportación es apenas intermedio. En efecto, el coeficiente de exportación de las empresas norteamericanas fue, en promedio para el periodo 1978-1981, de 1.0, frente al 4.3 y 3.0 de las empresas de capital de origen alemán y japonés, respectivamente. Ello significa que las filiales norteamericanas tienden, en mayor medida que las de otros países, a instalarse con el propósito de aprovechar el espacio de comercialización que ofrece el mercado mexicano antes que buscar mejores condiciones de costos (salarios e insumos, básicamente) para competir en los mercados internacionales. Además la mayor parte de las exportaciones efectuadas por las ET norteamericanas se dirigió a su propio país. Durante 1978-81, el 50.1 por ciento promedio de sus exportaciones fue vendido

---

<sup>20/</sup> Jordy Micheli y Concepción Licea, op. cit. pp. 37-39

al mercado norteamericano, y sólo el 14.2% al mercado que forman los países miembros del Pacto Andino.

En lo que toca a las importaciones, la información -- existente revela que en 1971 y 1976 las ET norteamericanas importaron el 24.2 y 19.7 por ciento respectivamente, del total de las compras externas de las industrias de la transformación. El promedio porcentual de importaciones durante 1971 - 1976 sobre su participación media en la producción industrial (22/17), arroja para las empresas estadounidenses un coeficiente de importación de 1.29, en tanto que el de las empresas nacionales fue de 0.87; es decir, las empresas mexicanas importan menos insumos para su producción que las empresas -- de capital norteamericano.

Destaca el hecho de que durante los años de 1971-76, el 71 por ciento promedio anual de las importaciones realizadas por las ET norteamericanas establecidas en México provinieron de los Estados Unidos, mientras que la industria nacional adquirió de ese país sólo el 60%.<sup>21/</sup> Esta situación se explica fundamentalmente por la importancia que en los últimos años ha cobrado el comercio intra-firma entre las empresas matrices y filiales norteamericanas, y sobre el cual pre-

---

<sup>21/</sup> Tomás Peñaloza, op. cit., pp. 371-72.

sentamos a continuación algunos datos.

Efectivamente, estimaciones hechas por Tomás Peñaloza para los primeros seis años de la década pasada indican que -- alrededor del 70 por ciento de las compras manufactureras que realizaron las filiales estadounidenses ubicadas en México -- procedieron de las empresas matrices o bien, de las filiales localizadas en algún otro país. De igual forma, información disponible para 1977 sugiere que de un total de 725 millones de dólares de manufacturas que durante ese año adquirieron -- las filiales norteamericanas en su país de origen, 658 millones (90.8%) fueron comprados a su casa matriz.

En síntesis, de las cifras anteriormente presentadas se desprende que: a) las exportaciones manufactureras de la ET norteamericanas son poco significativas tomando en consideración su elevada participación en la producción del sector industrial de México; b) las importaciones de estas empresas -- representaron una parte bastante considerable de las importaciones mexicanas de bienes manufacturados (22% promedio entre 1971 y 19876); y, C) el comercio intrafirma que practican las ET norteamericanas afecta negativamente la balanza de pagos -- de México, además de que mediante el comercio intrafirma las filiales transfieren recursos a sus casas matrices evadiendo las disposiciones fiscales vigentes en el país.

## CAPITULO III

LA POLITICA NORTEAMERICANA DE COMERCIO EXTERIOR.  
UN NUEVO CONCEPTO DE LIBERALISMOA. LOS DETERMINANTES ECONOMICOS Y POLITICOS DE LA POLITICA  
COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Las principales características de la política comercial de los Estados Unidos hacia México se inscriben en el amplio marco de la nueva política de comercio internacional que a partir de la segunda mitad de los años setentas ha instrumentado el gobierno de ese país. Esta política, derivada a su vez de un renovado proyecto económico global, intenta dar respuesta a la pérdida de hegemonía que en los últimos años ha sufrido la economía norteamericana frente a otros países del área industrializada.

En efecto, como se sabe, desde principios de la década pasada la actividad económica de Estados Unidos vio disminuida buena parte del dinamismo interno que le había caracterizado y su primacía económica en el sistema mundial empezó a ser crecientemente cuestionada por parte de los países miembros de la Comunidad Económica Europea y del Japón. En un contexto de aguda recesión económica, los sectores productivos en los que tradicionalmente había estado asentado el patrón de industrialización norteamericano vieron reducida su



eficiencia relativa y, en consecuencia, su competitividad frente a los productos de otras naciones comenzó a declinar.

En el ámbito del sector externo fue en donde particularmente se resintieron todos estos cambios. En 1971 por primera vez en su historia reciente la balanza comercial de los Estados Unidos arrojó un saldo negativo del orden de los 2 300 millones de dólares. A partir de entonces, y sólo con la excepción de los años de 1973 y 1975, el déficit comercial fue elevándose hasta alcanzar en 1986 los 166 mil millones de dólares. Paralelamente, su participación en la producción manufacturera mundial y en las exportaciones mundiales de estos mismos productos decayó considerablemente, pasando de 29.4 y 30.1 por ciento, respectivamente, en 1974 a 22.4 y 20.3 puntos porcentuales en 1983.

En un principio las causas del desequilibrio externo de la economía estadounidense fueron atribuidas, entre otros factores, a los aumentos en los precios del petróleo. Sin embargo, ante la manifiesta persistencia de graves desequilibrios sectoriales, los dirigentes políticos norteamericanos terminaron por aducir que la erosión del poderío económico norteamericano obedecía fundamentalmente a las prácticas proteccionistas que obstaculizaban el libre desenvolvimiento del comercio internacional. En consecuencia, el gobierno norteamericano procedió a una revisión de fondo de las políticas

existentes en materia de comercio y a proponer nuevas líneas de acción con el propósito de establecer un sistema económico mundial más abierto y menos discriminatorio.

De esta manera, el gobierno de los Estados Unidos encaminó sus esfuerzos de los últimos años de la década de los setenta a remover las estructuras jurídico-formales que regulaban el comercio internacional buscando con ello establecer las "nuevas reglas del juego" y tratanto de eliminar las prácticas comerciales "injustas" que, en su opinión, retardaban la reactivación de la economía estadounidense y, por ende, de la economía mundial.

No obstante su adhesión retórica al libre comercio, la precaria situación por la que atravesaban algunos sectores de la economía norteamericana —fundamentalmente la industria siderúrgica, la textil, la automotriz y la de bienes de consumo duradero— presionaba para que el gobierno de ese país limitara el acceso de una creciente gama de productos al mercado norteamericano.

El proceso de institucionalización de las prácticas proteccionistas, consolidando posiciones en importantes instancias administrativas y logrando así una expresión más orgánica, establecía un claro contraste entre la propuesta libre-cambista que se ofrecía a otras naciones y el proteccionismo-

sectorial que se adoptaba en el ámbito interno.

Esta contradictoria aunque explicable respuesta a la situación económica de los Estados Unidos, pone de manifiesto la pérdida de consenso en torno al concepto del libre comercio. En general, y para fines estrictamente ilustrativos, -- pueden distinguirse al interior de la sociedad norteamericana dos posiciones respecto de la política comercial que debe seguirse.<sup>1/</sup> Por un lado, se encuentran los llamados "puristas económicos", vinculados a los paradigmas más tradicionales -- del comercio internacional, quienes sostienen que las industrias declinantes de Norteamérica no deben ser protegidas de la competencia externa, pues al final de cuentas la mejor solución a sus problemas descansa en el libre juego de las fuerzas del mercado y en una adecuada negociación internacional -- que conduzca a la eliminación de los subsidios que los diversos gobiernos extranjeros conceden a sus exportaciones. Más aún, los seguidores de esta corriente consideran que los estímulos que otros países otorgan a sus productos de exportación benefician, en términos de precios, a la economía norteamericana, razón de más por la cual Estados Unidos no debe -- adoptar medidas unilaterales que tiendan a restringir el comercio.

---

<sup>1/</sup> Véase al respecto el texto de Raymond. J. Ahearn, Determinantes políticas de la política comercial de los Estados Unidos, The foreign Policy Research Institute, Filadelfia, 1983.

Como es fácil colegir de este tipo de discurso, los intereses de los "defensores del libre comercio" resultan ampliamente coincidentes con los de las grandes corporaciones transnacionales norteamericanas. En el seno de la administración pública estadounidense, los puntos de vista sostenidos por los "puristas económicos" se encuentran representados por los niveles más altos del poder ejecutivo de ese país.

Por otro lado, se encuentran los llamados "políticos-realistas", los cuales han incrementado sus demandas para que las diversas agencias estadounidenses vinculadas al comercio pongan freno a las prácticas comerciales externas que consideran desleales. Asimismo, sostienen que por razones de interés nacional el gobierno norteamericano debe brindar mayor protección a las industrias medulares que hoy día se encuentran en dificultades debido al comercio desleal que practican las empresas y gobiernos extranjeros. Esto último no representaría, en su opinión, un proteccionismo en sí, sino una forma de presión más efectiva para que otros países abandonen sus actuales políticas comerciales que sólo restringen y distorsionan el comercio internacional.

Enarbolando la bandera de "comercio libre, pero justo", los "políticos realistas" han incrementado su influencia al interior de la sociedad norteamericana, principalmente en los sectores laborales y empresariales que han sido más afec-

tados por la competencia externa. Sus propuestas acerca de la política comercial que debe seguirse han sido claramente resumidas por Harald E. Malmgren al señalar que:

La intención de los Estados Unidos de América (debe ser) la de negociar con firmeza, pero buscando con esperanza y firmeza un comercio más libre, siempre que sea legal, justo y equitativo, y fructífero en ambos sentidos.<sup>2/</sup>

Las corrientes proteccionistas más allegadas a las opiniones de los "políticos realistas" encuentran en el Congreso norteamericano su mejor órgano de defensa y representación administrativa y política.

En base a los planteamientos anteriores, puede apreciarse que tanto los realistas como los puristas están de acuerdo que en las actuales condiciones de creciente interdependencia mundial, la prosperidad económica de los Estados Unidos depende en buena medida de los esfuerzos que se realicen para expandir y liberalizar el comercio. Sin embargo, el desacuerdo fundamental entre ambos grupos se mantiene en lo que respecta a la estrategia comercial que debe adoptarse pa-

---

<sup>2/</sup> Harald E. Malmgren, "Impacto de las políticas comerciales en la economía mundial", en: Perspectivas Económicas, Washington, D.C., Octubre de 1984.

ra defender los intereses comerciales estadounidenses de la competencia desleal del exterior.<sup>3/</sup>

Asimismo, cabe agregar la enorme importancia que tienen diversos grupos de presión en la configuración de la política comercial norteamericana. Estos grupos, constituidos en "cabildos" (lobbies), que actúan bajo el amparo de la Lobby - Act de 1946, se encuentran organizados regional y/o sectorialmente y ejercen una gran influencia en la determinación de políticas comerciales específicas, debido entre otras cosas a que dichos grupos mantienen normalmente una estrecha vinculación con miembros del Congreso de los Estados Unidos cuya nominación ha sido posible gracias al apoyo de los "cabildos" y ante los cuales se comprometen a apoyar sus demandas. Las organizaciones de "cabildeo" representan desde compañías multinacionales con grandes inversiones en el extranjero hasta coaliciones obrero-patronales de industrias sensibles a las importaciones y grupos sindicales que enarbolan puntos de vista que desafían las políticas liberales de comercio ya establecidas.

Aún cuando la eficacia de los "lobbies" es puesta en entredicho por diversos autores, un estudio realizado en relación a la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos con--

---

<sup>3/</sup> Raymond J. Ahearn, op. cit., pp. 6-7.

cluyó que la legislación comercial era particularmente vulnerable a la manipulación de grupos de presión, debido fundamentalmente a la ausencia de grupos de presión opuestos.<sup>4/</sup>

En suma, pues, la presencia de graves dificultades y la existencia de contradictorias corrientes de opinión al interior mismo del sistema político norteamericano acerca de la estrategia que se debe implementar en materia de comercio externo, han incidido para que la política comercial de los Estados Unidos tenga, en los últimos años, un carácter también ambivalente, dando la impresión de ser el resultado de concivencias políticas internas y no el producto de un proyecto claramente delineado que tenga por objetivo asignar a la economía de este país un nuevo papel en la reestructuración del orden económico mundial que se vislumbra en nuestros días. Este juego de fuerzas encontradas en cuanto a la política comercial norteamericana ha sido reseñado con gran claridad por -- Guy F. Erb, quien fuera asesor económico del Consejo de Seguridad Nacional en la Casa Blanca durante 1977-1979, cuando -- afirma que:

En nuestro caso, lo que pasa es que existe siempre una lucha entre intereses privados y oficia--

---

4/ Robert. A. Pastor, Congress and the Politics of U.S. Foreign Economic Policy: 1926-1976, University of California Press, Berkeley, 1980, pp. 57-60.

les de distintas regiones y sectores económicos - de nuestro país, al igual que una lucha entre el Ejecutivo y el Congreso sobre varios temas, entre ellos el comercio. No es posible hablar de un foco, de un solo lugar donde se toman decisiones al respecto. Aunque parezca increíble, actualmente no hay un lugar del cual pueda afirmarse: aquí se hace la política comercial. Estamos descentralizados y muy diversificados en la formulación de esta política.<sup>5/</sup>

La inexistencia de un proyecto de reconversión industrial claro y definido ha acentuado las tendencias proteccionistas estadounidenses. Por una parte, las industrias que -- han perdido una buena parte de sus posibilidades de mantener la dinámica de su acumulación en los mercados externos han sido crecientemente protegidas, mientras que, por la otra parte, se pretende alcanzar una mayor apertura externa pensando en -- las necesidades que habrán de tener las exportaciones de los productos generados por las nuevas industrias pujantes de la economía norteamericana.

---

<sup>5/</sup> Guy F. Erb, "Algunas consideraciones en torno a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos", Revista Mexicana de Política Exterior, Vol. 1, Núm. 4, julio -- agosto-septiembre de 1984, p. 27.



De cualquier forma, lo que nos interesa reiterar es - que contrariamente a lo que suele pensarse en la mayor parte de los círculos oficiales y académicos de nuestro país, los Estados Unidos carecen por el momento de un proyecto comercial homogéneo e indiscutido. Por el contrario, la existencia de diversas fuerzas e intereses, con niveles y mecanismos de presión igualmente distintos, permea aún la política comercial de ese país y se expresa incluso en una legislación no sólo contradictoria con la retórica comercial que se sigue, sino más aún consigo misma.

Ello no quiere decir de ninguna manera que el proteccionismo que actualmente caracteriza a la sociedad norteamericana sea ficticio o inexistente. Nada más lejos de la verdad. Simplemente tiende a indicar que el sistema comercial restrictivo que impera en los Estados Unidos presenta fisuras y aspectos susceptibles de ser negociados, como lo demuestra el hecho de que en ciertos casos la identidad de intereses entre compañías importadoras norteamericanas y productores extranjeros haya propiciado resoluciones comerciales favorables a éstos últimos.

Quiere decir, además, que el carácter cuasi-global de la política norteamericana de comercio no inhibe la posibilidad de alcanzar acuerdos bilaterales y/o concesiones mediante una adecuada negociación y utilización de los múltiples facto

res que están presentes siempre en torno a las relaciones comerciales con Estados Unidos.

No obstante, para aprovechar todas estas posibilidades es necesario tener, además de una buena dosis de voluntad política, un conocimiento más o menos preciso de las disposiciones legales existentes en Norteamérica acerca del comercio exterior. Diversos autores han señalado que, con frecuencia, los problemas que enfrentan las exportaciones mexicanas para ingresar al mercado norteamericano se derivan no sólo del marco regulatorio que encuentran en ese país, sino del desconocimiento de los círculos empresariales y gubernamentales respecto de los mecanismos más adecuados para la promoción de importaciones norteamericanas de origen mexicano.<sup>6/</sup>

En este sentido parece entonces conveniente presentar algunas de las disposiciones jurídicas norteamericanas más relevantes en lo que a comercio exterior se refiere. De más está decir que esta enumeración no pretende en modo alguno ser exhaustiva y que su único objetivo consiste en señalar las normas legales que mayores efectos negativos pueden ejercer sobre las exportaciones mexicanas.

---

6/ Véase por ejemplo, Manuel Armendáriz Etchegaray y Eric Alvarez Gurza, "Perspectiva mexicana del proteccionismo norteamericano" en: El Comercio Exterior de México, tomo III, Eds. Siglo XXI, IMCE y ADACI, México 1982.

## B. LA LEGISLACION NORTEAMERICANA Y SU IMPACTO SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

Bajo el influjo de las nuevas condiciones de la economía norteamericana y apremiados por la presencia creciente -- del nuevo proteccionismo interno y externo, los representantes de los Estados Unidos participaron en la Séptima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, mejor conocida como la Ronda de Tokio, que tuvo lugar en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en el transcurso de -- 1973 a 1979. A diferencia de los desalentadores resultados -- que estas negociaciones arrojaron para los países en desarrollo, al no lograr concertar ningún tipo de acuerdos que les -- otorgara ventajas o tratos preferenciales sustancialmente mejores a los ya establecidos, los países industrializados convinieron en importantes medidas tendientes a la liberaliza- -- ción del comercio internacional.

En principio, el acuerdo más importante alcanzado durante las Negociaciones Comerciales Multilaterales fue el com -- promiso de las naciones participantes para reducir sus tari- -- fas comerciales no arancelarias, pues conviene recordar que -- en las seis rondas de negociación previas, las discusiones habían girado única y exclusivamente en torno de las tarifas -- arancelarias, motivo original de la creación del GATT. Asimismo, se convino en la formulación de códigos en materia de

subsidios y derechos compensatorios, valoración aduanera, licencias de importación, reglamentos fitosanitarios, etcétera.

La satisfacción norteamericana por los resultados obtenidos en la Ronda de Tokio se manifestó en el hecho de que los Estados Unidos fue el primer país en incorporarlos a su legislación en materia de comercio exterior.<sup>7/</sup> A partir de entonces, mediante la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, la cual sustituía a la Ley de Comercio de 1974, el marco normativo de las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el resto del mundo tomó un carácter cada vez más defensivo y proteccionista.

La amplitud de la nueva legislación torna inviable, dados los límites de nuestro trabajo, la posibilidad de presentar con lujo de detalles el conjunto de disposiciones incorporadas en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, por lo que nos referiremos tan sólo a las partes sustanciales de ella y que pueden afectar en mayor medida las relaciones méxi

---

<sup>7/</sup> A diferencia de numerosos autores, Gustavo Vega Cánovas sugiere que la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 es el resultado de las presiones proteccionistas prevaecientes al interior de los Estados Unidos para endurecer y hacer más expedita la nueva legislación antes que el instrumento jurídico usado para incorporar los compromisos contraídos -- por ese país en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio. Véase del autor, Comercio y Política en Estados Unidos, en: Manuel García y Gustavo Vega (Comps.) México-Estados Unidos 1984, Colmex, 1985 pp. 140-141.

co-norteamericanas en materia comercial.<sup>8/</sup> Tales disposiciones se refieren al Título Primero de la Ley de Acuerdos Comerciales, el cual versa sobre la aplicación de impuestos compensatorios y medidas antidumping.

Antes de ello, es necesario, sin embargo, dejar claramente establecido que la legislación comercial estadounidense distingue entre las importaciones "justas" y las importaciones "injustas".<sup>9/</sup> En el campo de las primeras se incluyen todas aquellas importaciones norteamericanas que a pesar de resultar perjudiciales para determinadas industrias de ese país, se realizan conforme a los patrones tradicionales del comercio internacional. Este primer tipo de importaciones se encuentran reguladas por diversas disposiciones y leyes consideradas de "alivio", diseñadas para proteger a las industrias norteamericanas de la competencia del exterior y entre las --

---

<sup>8/</sup> Para un análisis más exhaustivo de la Ley de 1979 pueden consultarse: Alejandro Violante Morlock, "Ley sobre Acuerdos Comerciales de 1979", en el Comercio Exterior de México, op. cit. y Tomás Peñaloza, "La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos", en revista de Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2 México, febrero de 1982.

<sup>9/</sup> Sobre el particular pueden consultarse: María Celia Toro, "El Comercio México-Estados Unidos. La realidad desigual y los límites a la colaboración norteamericana" en Olga Peñalcer (editora), La Política exterior de México: Desafíos en los ochenta, CIDE, México, 1983; y Gustavo Vega Cánovas, "Las exportaciones mexicanas y el neoproteccionismo norteamericano", en Lorenzo Meyer (comp.), México-Estados Unidos: 1982, Colmex, México, 1982.

cuales destacan por su importancia la Ley (modificada) del Acuerdo de Comercialización Agrícola de 1937, la Ley de Importación de Carne de 1979 y el Acuerdo sobre el Comercio Internacional de los Textiles o Acuerdos Multifibras que entró en vigor en 1979.

Por su parte, las exportaciones que ingresan al mercado norteamericano consideradas "injustas" son aquellas que recurren a "prácticas desleales de comercio" (unfair trade practices), tales como el subsidio y el dumping. En consecuencia, los productos cuya importación sea catalogada de "injusta" -- son susceptibles de aplicación de los derechos compensatorios y las medidas antidumping establecidas en la Ley de Acuerdos Comerciales.

Es conveniente resaltar el hecho de que algunos autores han juzgado que el establecimiento de derechos compensatorios y la aplicación de impuestos antidumping a las importaciones "injustas" se pueden considerar"... como las concesiones obtenidas por el Congreso a cambio de una cesión de autoridad a la Casa Blanca para negociar reducciones generales de aranceles en las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT".<sup>10/</sup>

---

<sup>10/</sup> Gustavo Vega Cánovas, "Las exportaciones mexicanas y el neoproteccionismo norteamericano", op. cit. p. 36.

Más allá de esta apreciación, es evidente que las disposiciones norteamericanas en torno a las importaciones "injustas" que recurren a "prácticas desleales de comercio" constituyen los puntos más controvertidos de la política comercial de los Estados Unidos y el centro de la mayor parte de sus conflictos comerciales con México. En virtud de ello, vale la pena concentrar la atención en el estudio de los preceptos legales norteamericanos respecto de las prácticas "injustas" de comercio, y los efectos de ellas sobre el comercio exterior de México.

En lo que respecta a la legislación sobre impuestos compensatorios, en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 se estableció que la aplicación de este tipo de impuestos procederá en aquellos casos en los cuales los productos importados causen daño material o amenacen con causarlo a las industrias de los Estados Unidos en virtud de que su producción y/o exportación se encuentre subsidiada.

Los términos de esta disposición contrastan de manera por demás notable con los acuerdos suscritos en el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios del GATT. Si bien es cierto que en este último se proscriben los subsidios a las exportaciones por considerarse como una "práctica desleal de comercio", los estímulos a la producción doméstica son juzgados como valiosos e imprescindibles instrumentos de política-

económica para la promoción del desarrollo.

La reglamentación norteamericana considera, en cambio, que tanto los subsidios que directamente se otorgan para impulsar las exportaciones, como aquellos que se destinan a incrementar y a hacer más eficiente la producción, representan "prácticas desleales de comercio". De esta manera, la citada Ley de Subsidios e Impuestos Compensatorios además de emplearse para regular la competencia de los productos extranjeros en el mercado norteamericano, permite realizar, en forma no siempre sutil, juicios críticos sobre las políticas de fomento que internamente implementan otros países.<sup>11/</sup>

La visión norteamericana en relación a los subsidios que en su opinión atentan contra prácticas legales de comercio les llevó a añadir en su lista de subsidios susceptibles de recibir impuestos compensatorios, además de los ya establecidos en el código de Subsidios del GATT, los siguientes:

- a) Precios y tarifas preferenciales en la venta de bienes y servicios públicos;
- b) Financiamiento preferencial a la producción y/o exportación;

<sup>11/</sup> María Celia Toro, op. cit., p. 198 y John F. H. Purcell, trade conflicts and U.S.- Mexican relations, University of California, San Diego, 1982, pp. 1-9.



- c) Préstamos de contingencia o condonación de deudas a industrias exportadoras que registren pérdidas.

Como puede apreciarse, esta lista de subsidios añadidos por el gobierno norteamericano cubre aspectos que constituyen una práctica frecuente de política comercial de numerosos países en desarrollo e incluso del propio gobierno de los Estados Unidos. Además, mientras que en el Código de Subsidios del GATT la lista es considerada ilustrativa, los subsidios enlistados por el gobierno norteamericano se consideran definitivamente merecedores de impuestos compensatorios.

Por otra parte, mientras que en la Ley de Comercio de 1974 la decisión final respecto a la aplicación o no de impuestos compensatorios podía prolongarse hasta por un periodo de dieciocho meses dependiendo de las dificultades particulares de cada caso, en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 la determinación jurídica sobre la aplicación de dichos impuestos no deberá exceder el plazo máximo de 150 días. Asimismo, se establece en la Ley de 1979 que las investigaciones para determinar las prácticas de subsidios sólo podrán ser suspendidas por razones de interés público (léase negociaciones políticas), por ser retirada la demanda y, en ciertos casos, --

por considerar que los subsidios han sido eliminados.<sup>12/</sup>

Como veremos más adelante, la suspensión de impuestos compensatorios a las exportaciones mexicanas por "razones de interés público" fue frecuentemente utilizada, pues en las decisiones del ejecutivo norteamericano incidían consideraciones de orden político hacia nuestro país y el propósito de no desalentar el entonces posible ingreso de México al GATT.

En el transcurso de 1979, año en el que se incorporaron en la legislación norteamericana el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios, a 1984 en el que entra en vigor la Ley de Comercio y Aranceles de ese año, se registraron diversas demandas en contra de algunos productos exportados por México. Una de esas demandas se entabló en noviembre de 1980 en contra de exportaciones mexicanas de prendas de vestir de cuero, artículos que en opinión de empresarios norteamericanos recibían subsidios a través de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) otorgados por el gobierno de nuestro país.

---

<sup>12/</sup> Esta última cuestión resulta altamente significativa por cuanto representó el camino que entre 1982 y 1984 adoptaron las autoridades mexicanas en el marco de la búsqueda de un acuerdo bilateral en materia comercial con los Estados Unidos, a fin de evitar mayores restricciones a las exportaciones mexicanas y obtener el beneficio de la prueba del daño.

Apoiado en dos resoluciones previas, en las que las investigaciones norteamericanas habían concluido que los CEDIS no representaban subsidios a las exportaciones mexicanas de espárragos y artículos textiles, el gobierno de México intentó esforzadamente probar que la devolución de impuestos a la producción de prendas de vestir de cuero no constituía un subsidio que pudiera catalogarse como "práctica desleal de comercio" y que, por tanto, la venta de ese artículo resultara susceptible de aplicársele un impuesto compensatorio. Más que el interés económico, lo que el gobierno mexicano buscaba al defender las exportaciones de aquél producto era probar que el programa de CEDIS que beneficiaba a numerosas industrias del país seguía sin contravenir las normas establecidas en el Código de Subsidios de los Estados Unidos.

Sin embargo, a diferencia de los dos fallos anteriores, en el caso de las prendas de vestir de cuero el Departamento de Comercio del vecino país del norte dictaminó que esos artículos recibían un importante subsidio y que, en consecuencia, su exportación constituía una "práctica desleal de comercio". En virtud de ello, se decidió que las importaciones norteamericanas de prendas de vestir de cuero procedentes de México pagarían un impuesto compensatorio ad valorem de 5.2%

El análisis del caso anterior sugiere diversos aspectos

tos interesantes. En primer término, la resolución en contra de las exportaciones mexicanas de prendas de vestir de cuero-revela, al considerar los dos fallos previos favorables a - - nuestro país, el carácter netamente proteccionista que la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 adquirió en comparación a la Ley de Comercio de 1974. De igual manera, si bien es cierto que el fallo determinó que la parte demandada representada por el gobierno de México no había presentado evidencias suficientes a su favor en el caso específico de las prendas de -- vestir de cuero, la aplicación de impuestos compensatorios -- constituyó de hecho una medida recriminatoria de la política mexicana de fomento económico y, en particular, del programa de CEDIS.

El precedente que estableció este dictamen y el estímulo que ello ejerció para que otras empresas norteamericanas presentaran crecientes demandas en contra de otros productos exportados por México, constituye el tercer aspecto de interés remarcar.

Así, pocos meses después, en mayor de 1981, se presentó en materia de comercio exterior una nueva demanda, esta -- vez en contra de las exportaciones mexicanas de globos y pelotas. Precedida de dos intentos fallidos para eliminar estos productos del Sistema Generalizado de Preferencia, la National Latex Products Company acusó a los productores mexicanos-

de estar recibiendo subsidios, argumentando además que no era necesario probar que las importaciones de esos productos estaban dañando a la industria norteamericana, pues México no era parte integrante del GATT ni signatario del Código de Subsidios, por lo que no tenía que concedérsele la prueba del daño.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos determinó que en virtud de que los demandantes norteamericanos no habían presentado pruebas de daño, las importaciones de globos y pelotas procedentes de México no pagarían impuestos compensatorios.\*/ Esta decisión se sustentó en el hecho de que, conforme a la Sección 303 de la Ley Arancelaria de 1930, los productos incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencia si ameritan la prueba de daño y que por tanto, al no presentarla los demandantes norteamericanos, la acción fue rechazada.13/

Se ha sugerido, por otro lado, que la demanda fue finalmente denegada ante la petición que el presidente de México, José López Portillo, hiciera a su homólogo norteamericano

---

\*/ La decisión fue apelada por la compañía norteamericana ante la corte de Comercio Internacional sin que hasta la fecha se conozca la decisión final.

13/ Andrew Samet. J. y Gary Hufbauer C., "Unfair Trade Practices: A Mexican-American Dram", Overseas Development Council Working Group in U.S. Mexican Trade and Investment, Oaxtepec, México, noviembre de 1981, p. 32.

durante su visita a Campo David en junio de 1981.<sup>14/</sup>

Cualquiera que haya sido el factor determinante para que las autoridades estadounidenses hayan rechazado sancionar las exportaciones mexicanas de globos y pelotas, es interesante destacar, en principio, la ambigüedad y el carácter incluso contradictorio de la legislación norteamericana. Asimismo, este caso demuestra la influencia que pueden ejercer las negociaciones y presiones políticas en la resolución de disputas en materia comercial cuando el ejecutivo norteamericano tiene posibilidades de incidir en dicha resolución.

En lo que corresponde a la legislación en materia de normas antidumping, en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1984 se señala que las medidas procedentes se aplicarán a las importaciones que ingresen al mercado de los Estados Unidos a un precio inferior del que prevalece en el país de origen, y que además causen perjuicios o amenacen con causarlos a las industrias norteamericanas que produzcan los mismos artículos.

Al igual que la Ley de Subsidios e Impuestos Compensatorios, la legislación estadounidense referente a medidas antidumping muestra claras diferencias en relación a los acuerdos tomados en las negociaciones realizadas en el seno del --

---

<sup>14/</sup> Véase Ma. Celia Toro, op. cit., pp. 202-205.

GATT durante la Ronda de Tokio.

En efecto, mientras que en las Negociaciones Comerciales Multilaterales se acordó que los impuestos antidumping -- procederían en el caso de que se determinara la existencia de perjuicios materiales significativos a las industrias de los países importadores, el Congreso norteamericano presionó fuertemente para que el daño material se definiera en la Ley Anti-dumping de ese país como aquello que "...no es inconsecuente, inmaterial, o sin importancia", o como lo definiera más grotescamente el Comité de Medios y Arbitrios de los Estados Unidos "... se considera daño material lo que es más que frívolo, insignificante, inconsecuente o inmaterial".<sup>15/</sup>

Además de esta vaga conceptualización del significado de daño material, existe en la legislación norteamericana una excesiva complejidad técnica para determinar el "valor justo" de las importaciones que efectúa ese país debido a las considerables diferencias de mercado prevalecientes. Ello propicia que la aplicación de medidas antidumping resulte práctica

---

<sup>15/</sup> En la justificación de esta definición se señaló que: "Este Comité (el de Medios y Arbitrios de los Estados Unidos) no considera que los perjuicios provocados por prácticas de competencia desleal como el dumping requieran una relación tan estricta y estrecha de causalidad como en el caso para determinar la existencia de perjuicios bajo condiciones normales de comercio". Citado en Alejandro Violante Morlock, op. cit., p. 259 y Gustavo Vega Cánovas, "Las exportaciones mexicanas...", op. cit., pp. 39-40.

mente impredecible, quedando, por tanto, al libre arbitrio de los intereses norteamericanos.

La flexibilidad con que puede ser interpretada la legislación antidumping de los Estados Unidos es justamente una de las razones más importantes por la que numerosas empresas norteamericanas han recurrido a ella para contener el flujo de importaciones procedentes de México. Esta situación explica el hecho de que de las cuarenta acciones destinadas a restringir el acceso de productos mexicanos al mercado del norte entre 1970 y 1985, en diez de ellas se haya apelado a la legislación antidumping.

Una de las acciones antidumping más ilustrativa es la emprendida durante 1978 en contra de las exportaciones mexicanas de tomates, berenjenas, pepinos, pimienta y calabazas. En esta ocasión, los agricultores del estado de Florida, principal productor de hortalizas en la Unión Americana durante la temporada de invierno, presentaron una demanda judicial señalando que los productos mexicanos se estaban vendiendo en el mercado estadounidense por debajo de su costo, lo que constituía una práctica de dumping.

A pesar de las dificultades técnicas que evidentemente existen para establecer el "precio justo" de productos sujetos a diversas eventualidades como en el caso de las hortalizas



zas mencionadas, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos aceptó dar curso en octubre de 1978 a la demanda de los agricultores de Florida. Sin embargo, ante la posibilidad de que esta disputa en materia comercial trascendiera en otros ámbitos de las relaciones bilaterales entre los Estados Unidos y México, país este último que en ese entonces suscitaba un enorme interés en los círculos políticos norteamericanos al emerger como una importante nación petrolera, el presidente James Carter presionó reiteradamente a través del Representante Especial de Comercio para que los agricultores de Florida accedieran a negociar con los exportadores mexicanos.

Al mismo tiempo que esto sucedía, los agricultores nacionales estrecharon sus vínculos con la asociación de distribuidores de Arizona, la cual había fungido como intermediario en la colocación en el mercado norteamericano de las hortalizas procedentes de México. Esta relación entre exportadores mexicanos e importadores norteamericanos, a la que David Marras ha denominado "alianza transnacional", y el interés del ejecutivo norteamericano por no enturbiar sus relaciones con nuestro país, resultaron factores decisivos para que dieciocho meses después de iniciada la investigación, en marzo de 1980, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos encontrara improcedente la acusación de los agricultores de Florida.

La resolución de este caso en favor de los exportadores mexicanos mostró la permeabilidad de la legislación comercial norteamericana a las injerencias del ejecutivo de ese país, así como el crisol globalizador a través del cual este último considera las relaciones México-estadounidenses. Como señala David Mares:

Si se toma en consideración la coyuntura energética, resulta obvio que la demanda antidumping entablada por la industria de hortalizas de Florida - (Sic.) era más que un elemento de la política comercial de los Estados Unidos. En vista de la coincidencia de las negociaciones (para que nuestro país ingresara) al GATT, resulta evidente que para el gobierno estadounidense el caso dumping representaba un obstáculo para poder convencer a México de que se uniera a ese organismo comercial.<sup>16/</sup>

Asimismo, el curso del juicio entablado en contra de los agricultores mexicanos y el dictamen final de éste, mostrarían las ventajas que ofrece establecer alianzas con las

---

16/ David Mares, "México y Estados Unidos: el vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética", -- Foro Internacional # 85, ColMex, México, Julio-Septiembre de 1981, pp. 14-17.

asociaciones norteamericanas de importadores; el conocimiento que éstas tienen de la legislación comercial norteamericana y la influencia que a través de diversos medios ejercen en las instancias judiciales de ese país, facilitaron el éxito de la defensa legal de los agricultores mexicanos. Además, ello representó para los exportadores de hortalizas un significativo ahorro de divisas, pues fueron los propios importadores norteamericanos quienes asumieron la mayor parte de los gastos originados por la mencionada disputa comercial.

El análisis de la legislación comercial norteamericana y la forma en que ésta ha sido aplicada en contra de las exportaciones de diversos productos mexicanos nos permite, finalmente, establecer dos puntos de vista globales en torno a la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y su impacto en las ventas externas de México. En primer lugar, es indudable que el estudio de algunos de los casos más significativos respalda adecuadamente la opinión de aquellos que sostienen que sibien la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 resulta vis a vis la Ley de Comercio de 1974 más proteccionista, aquella otorgó suficientes facultades de discrecionalidad al ejecutivo norteamericano. Ello permitió que los preceptos legales que regulan el comercio de los Estados Unidos no fueran inevitablemente aplicados a México y que la determinación final respecto de medidas de represalia comercial sobre nuestras exportaciones se vieran afectadas en distintos momentos por considera-

ciones de diversa índole.

Es necesario añadir, en segundo lugar, que es indudable también que, alentadas en gran medida por la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, las tendencias proteccionistas de -- ciertos sectores de la sociedad norteamericana -- encumbrados -- en diversas e importantes instancias del sistema legislativo -- han ido ganando terreno en los últimos años frente a las cada vez más tibias posiciones librecambistas de la Casa Blanca.

Desde esta perspectiva, es evidente que en la medida en que, por un lado, continúen las dificultades del sector externo de la economía norteamericana y, por el otro, el poder judicial de los Estados Unidos adquiera una mayor participación e independencia en la resolución de los conflictos comerciales, las exportaciones mexicanas se verán crecientemente afectadas. En este sentido cabe apuntar que la proliferación de denuncias en las cortes norteamericanas en contra de las importaciones procedentes de México encuentra en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de 1984 un marco legal mucho más propicio que el anterior.

### C. LA LEY DE COMERCIO Y ARANCELES DE 1984.

A raíz de los intensos debates que se suscitaron en el transcurso de los últimos años en el seno de la sociedad norteamericana sobre los principios y preceptos legales que debían regular la política comercial y ante el hecho de que el Sistema Generalizado de Preferencias expiraba el primero de enero de 1985, el Senado de los Estados Unidos aprobó en octubre de 1984 la puesta en vigor de la Ley de Comercio y Aranceles (LCA), la cual sustituye a la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. Esta nueva Ley, considerada justificadamente como una concesión negociada del poder ejecutivo estadounidense a las presiones proteccionistas del Senado, establece diversos procedimientos que regulan el acceso de mercancías al mercado de ese país y contiene potenciales condiciones de conflicto comercial con naciones en desarrollo y, en particular, con México.

Asimismo, numerosas disposiciones de la LCA plantean novedosos principios de política comercial, al tiempo que se establecen normas jurídicas que favorecen las presiones en las negociaciones comerciales y que facultan la intromisión del ejecutivo de los Estados Unidos en los asuntos internos de otros países.

Las razones anteriores y el hecho de que nuestro país

sea uno de los más susceptibles de ser afectado por la nueva legislación comercial estadounidense, justifican ampliamente la revisión breve de algunos de los más importantes aspectos de la LCA.

#### 1. NUEVOS PRINCIPIOS PARA UN MISMO FIN.

De conformidad con la LCA de 1984, la política comercial de los Estados Unidos de los próximos años tiene entre sus principales objetivos realizar negociaciones que permitan el establecimiento de un renovado marco jurídico internacional que favorezca el libre comercio de bienes y servicios de alta tecnología y la expansión de las inversiones norteamericanas en el extranjero. Para alcanzar estos objetivos, la LCA contempla diversos procedimientos y mecanismos, entre los que destacan por su importancia la instrumentación de negociaciones bilaterales, la negociación sectorial en lo que concierne al ramo de servicios, mayor capacidad del ejecutivo norteamericano para determinar la aplicación de represalias comerciales y la utilización del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como forma de presión para obtener concesiones de parte de los países en desarrollo.

En el marco de una mayor preponderancia a las negociaciones bilaterales, la mayor discrecionalidad del poder ejecutivo para imponer represalias y el uso del SGP como mecanismo

de negociación, proporcionan a la política comercial de los Estados Unidos derivada de la LCA de 1984 un novedoso concepto de "reciprocidad" en sus relaciones con el exterior, aspecto que no estaba contemplado en las anteriores disposiciones legales. Este criterio de "reciprocidad" que adquiere la política comercial norteamericana se traducirá en los años venideros en una creciente demanda para que los socios comerciales de los Estados Unidos instrumenten medidas de liberalización-comercial a cambio de no recibir represalias comerciales y seguir viéndose beneficiados del esquema de tratamiento preferencial que ese país concede a una porción de sus importaciones.

Asimismo, las modificaciones que en materia de subsidios e impuestos compensatorios se introducen en la Sección 301 de la LCA permiten e incluso alientan una mayor intromisión de las autoridades norteamericanas en las políticas y los asuntos internos de otras naciones. En efecto, la nueva LCA de 1984 establece que las prácticas comerciales consideradas "desleales", y que se encuentran comprendidas en la Sección 301, serán investigadas de oficio, y no únicamente por denuncia previa, por la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), la cual estará facultada para imponer represalias comerciales.

Entre las prácticas de "comercio desleal" se incluyen

no sólo los subsidios a la producción y/o exportación emanados de las políticas de fomento industrial, sino además las normas prevaecientes en numerosos países en desarrollo respecto de la aceptación y comportamiento de la inversión extranjera directa (export performance requirements). Además, una de las modificaciones más importantes que se incluyó en el Código de Subsidios de la LCA de 1984 se refiere a la caracterización de los subsidios a los insumos (upstream subsidies) como práctica desleal de comercio, aspecto que no se encuentra penalizado en la reglamentación aprobada por el GATT.

Estas medidas le dan a la legislación comercial norteamericana un carácter más proteccionista y defensivo, al tiempo que posibilitan la instrumentación de una política de recriminación e intervención en la conducción de las economías en desarrollo. Como se menciona en un documento elaborado por el Sistema Económico Latinoamericano:

Estados Unidos puede tratar de poner sobre la mesa de negociaciones diversos aspectos de las estrategias de desarrollo de América Latina y otras naciones del Tercer Mundo y utilizar para ello -- las amplias facultades para imponer represalias -- que le otorga la Ley de Comercio y Aranceles --



de 1984. 17/

En el caso particular de nuestro país, las normas que obligan a las empresas extranjeras a exportar parte de su producción son vistas por diversos sectores de la sociedad norteamericana como "prácticas desleales de comercio" que demandan la aplicación de medidas de represalia. Al respecto, cabe recordar la acusación que hacia finales de 1984 se hiciera a las autoridades mexicanas en el sentido de estar exigiendo a las empresas de capital foráneo establecidas en los sectores farmacéuticos y automotriz exportar un porcentaje de su producción.

El alcance de las reformas realizadas a la legislación comercial norteamericana y el fuerte impacto que algunas de éstas tendrán sobre las exportaciones mexicanas, pueden verse con mayor claridad cuando se analizan los cambios al SGP, los cuales afectan de manera ostensible las funciones para las cuales fue creado. Efectivamente, el SGP, cuyo objetivo esencial consiste en favorecer las exportaciones de las naciones en desarrollo al permitirles el acceso libre de aranceles a los mercados de los países industrializados, pasa a constituirse con la LCA de 1984 en un elemento más de negocia

---

17/ Sistema Económico Latinoamericano, Secretaría Permanente, América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos, SP/LCA, DT/1, s/f.

ción del gobierno estadounidense para obtener condiciones de reciprocidad de los países a los que supuestamente debería beneficiar. En este sentido, el SGP pierde su atributo de unilateralidad para erigirse en un instrumento de negociación de concesiones recíprocas.<sup>18/</sup>

El nuevo SGP que regirá durante ocho años seis meses a partir del primero de enero de 1985, presenta dos modificaciones sustanciales en relación al anterior sistema: en primer término, una reducción en los niveles de aplicación de la "cláusula de la necesidad competitiva" y, en segundo lugar, nuevos criterios para suspender la aplicación de esta cláusula.

En lo que respecta al primer punto, el anterior SGP establecía que los productos exportados al mercado norteamericano al amparo del esquema preferencial cuyo valor rebasara los 50 millones de dólares o el 50% del monto de las importaciones totales de los Estados Unidos, serían objeto de aplicación de la "cláusula de la necesidad competitiva" y, en consecuencia, estarían sujetos al pago de aranceles. El nuevo SGP contempla, en cambio, que la cláusula mencionada será impuesta a aquellos productos que se considere hayan alcanzado un -

---

<sup>18/</sup> Véase Gustavo Vega Cánovas, "Comercio y política en - -  
EUA...", op. cit., p. 153.

nivel competitivo y cuyo valor rebase los 25 millones de dólares o el 25% del valor de las importaciones norteamericanas de ese producto.

Además de la subjetividad que evidentemente prevalece para determinar qué productos han alcanzado un nivel competitivo, la determinación anterior representa de hecho una "graduación" más rápida para los bienes no tradicionales que exporta América Latina y, por supuesto, México. Así, la reducción de los límites para la aplicabilidad de la "cláusula de la necesidad competitiva" desestimulará significativamente -- las exportaciones de bienes generados en las ramas más modernas de las economías en desarrollo. Esto último ha sido particularmente claro con la exclusión del SGP norteamericano -- que entre febrero y marzo de 1985 sufrieron las ventas externas de productos siderúrgicos mexicanos y microcomponentes -- electrónicos brasileños.

Conviene destacar, sin embargo, que los efectos más significativos que recibirán las exportaciones de las naciones en desarrollo se derivarán del segundo de los cambios introducidos en el SGP de los Estados Unidos, mismo que se refiere a los criterios que se emplearán para determinar la suspensión de la "cláusula de la necesidad competitiva". En lo que a esto respecta, el nuevo esquema preferencial norteamericano contempla que el titular del poder ejecutivo de ese país

estará facultado para suspender la "cláusula de la necesidad-competitiva" a un país (o bien a un producto) si considera -- que la economía de los Estados Unidos recibe a cambio un acceso equitativo y razonable a su mercado y a sus recursos naturales. De esta manera, no obstante que esta facultad del ejecutivo está limitada al 30% del valor de todas las importaciones amparadas por el SGP, la autorización antes mencionada propicia la inclusión de criterios políticos y facilita al gobierno norteamericano para que ejerza presiones sobre determinados aspectos de las políticas económicas de los países en desarrollo. En otros términos, las consideraciones políticas suplantarán en gran medida los criterios económicos como determinantes principales de la capacidad de competición alcanzada por un país o producto.

## 2. LA LCA DE 1984 Y ALGUNAS DE SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO.

Es prematuro aún establecer con precisión el impacto que la nueva legislación comercial norteamericana emanada de la LCA de 1984 tendrá en el futuro próximo sobre las exportaciones mexicanas. Es evidente, sin embargo, que esta legislación representa la consolidación de un más avanzado esquema de proteccionismo cuyos efectos sobre las ventas externas y la política comercial de nuestro país no serán de ninguna manera insignificantes.

En principio, cabe señalar que al amparo del Código de Subsidios y la Ley Antidumping establecidos en la Sección 301 de la LCA de 1984, las exportaciones mexicanas de aceros especiales sufrieron la aplicación de impuestos compensatorios y derechos antidumping. Asimismo, es de interés destacar que hasta el mes de febrero de 1984 se encontraban en vigencia once casos de restricciones comerciales a productos exportados por México, en tanto que doce productos más estaban sujetos a investigación por parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, casos en cuya resolución final podrían incidir negativamente las disposiciones contenidas en la LCA de 1984.<sup>19/</sup>

La renovación del SGP provocará, por su parte, diversos perjuicios a la economía mexicana. Si bien es cierto que hasta el presente México ha utilizado relativamente poco el esquema preferencial de los Estados Unidos<sup>20/</sup>, la aplicación

19/ De las restricciones comerciales vigentes sobre productos mexicanos de exportación, 10 fueron gravados con derechos compensatorios y 1 con impuestos antidumping; mientras -- que de los casos sujetos a investigación, 3 corresponden a demandas de derechos de salvaguardia, 8 a derechos compensatorios y 1 a impuestos contra dumping. Véase Sistema Económico Latinoamericano, "La Política Económica de Estados Unidos...", op. cit., Cuadros 32 y 33, pp. 122-123.

20/ En 1983, por ejemplo, México exportó productos amparados por el SGP norteamericano por un valor de 724.6 millones de dólares, lo que representó una utilización del esquema preferencial de sólo 18.8%, en tanto que el grado de utilización de los países latinoamericanos fue de 39.3%. -- Ibid., pp. 125-127.

de tarifas arancelarias podría ejercer un fuerte efecto inhibitorio en los productores nacionales que hoy en día empiezan a competir en los mercados mundiales. Las ventajas comparativas de que goza México respecto de otras naciones de similar grado de desarrollo por su cercanía geográfica con el mercado norteamericano propician al mismo tiempo que las exportaciones que efectúa nuestro país se encuentren más expuestas a recibir la aplicación de la "cláusula de la necesidad competitiva" contemplada en la renovación del SGP de los Estados Unidos.

## C A P I T U L O   I V

### CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

En el transcurso de 1970 a 1986 los intercambios comerciales entre México y los Estados Unidos crecieron a un ritmo vertiginoso. Ese hecho se tradujo, en algunos casos, en una profunda modificación de los patrones comerciales entre ambos países, al mismo tiempo que otros aspectos de esa relación comercial se mantuvieron inalterados en perjuicio de la economía mexicana.

El dinamismo de las importaciones mexicanas de bienes intermedios y de capital procedentes de los Estados Unidos y la importancia creciente que en los últimos años adquirió nuestro país como fuente cercana y segura de abastecimiento de productos energéticos, situaron a México desde los inicios de los ochenta como el tercer socio comercial más importante de la economía norteamericana. Lo anterior motivó un mayor interés del gobierno norteamericano por el carácter y la evolución de sus relaciones comerciales con México, sin que ello se tradujera necesariamente en la concesión de ventajas o primicias para nuestro país en materia de comercio.

Desde la perspectiva de México, la ampliación de los intercambios comerciales con los Estados Unidos no redujo du-

rante el período 1970-1986 la vulnerabilidad y los desequilibrios del sector externo de su economía. El mercado norteamericano continuó siendo, aun considerando los años en que se diversificaron las exportaciones petroleras, el destino principal de los productos mexicanos, en tanto que una fuerte proporción de nuestras importaciones continuó proviniendo de los Estados Unidos.

A la escasa diversificación que presentaron las relaciones comerciales de México con el exterior durante el lapso de 1970 a 1986, se sumó un hecho todavía más preocupante: la elevada concentración de nuestras exportaciones en unos cuantos productos, y en especial los hidrocarburos. La dependencia de nuestro comercio exterior lejos de reducirse con la -- presencia del petróleo, se amplió considerablemente al representar este producto una porción bastante importante de las -- exportaciones mexicanas.

Si bien en un primer momento la posesión de recursos energéticos permitió diversificar en algo los mercados para -- nuestras ventas externas, ello resultó, además de efímero, -- factor determinante para que nuestro comercio y otros aspectos de la economía mexicana quedaran sujetos al comportamiento de un producto cuyo mercado está más allá de las posibilidades de acción unilateral del gobierno mexicano.



Las relaciones comerciales con los Estados Unidos resultaron sumamente desiguales. A pesar de reducir nuestros desequilibrios comerciales con los Estados Unidos, los resultados fueron finalmente poco satisfactorios hábida cuenta del insuficiente aumento de las exportaciones para cubrir las compras mexicanas a ese mercado. En este sentido debe señalarse que de 1970 a 1981 la balanza comercial de México con los Estados Unidos presentó persistentes y crecientes saldos deficitarios. El superávit en favor de México que se observa a partir de 1982 es resultado de un brutal descenso de nuestras importaciones, por lo que no puede ser considerado como argumento para tratar de explicar favorablemente una disminución del desequilibrio comercial de México con los Estados Unidos.

Los cambios y las permanencias que en el transcurso de 1970 a 1986 mostraron las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos, se han visto acompañados de importantes modificaciones en las percepciones que los gobiernos de ambos países tienen respecto no sólo de sus vínculos en materia de comercio, sino de otras áreas diversas de su relación.

La decepción que originó en el gobierno mexicano la negativa de su homólogo estadounidense por establecer relaciones "superespeciales" con nuestro país en materia de comercio, desembocó de manera implícita en una política comercial de México cada vez más concesiva. La orientación de la política -

comercial de México hacia la búsqueda de mecanismos multilaterales de comercio que salven en parte el fracaso de sus intentos de negociación bilateral con los Estados Unidos, se ha -- tornado cada vez más evidente. A la par de ello, se han modificado y/o eliminado diversos aspectos regulatorios en el ámbito del comercio, la inversión extranjera directa y otros, - con el fin nunca explícito de atemperar el clima de conflicto con el "coloso del norte".

Mientras tanto, el gobierno norteamericano ha derivado los lineamientos más importantes de su política de comercio exterior hacia México del marco de su proyecto global de recambio económico.

Aunque importante, México no constituye, como ya ha sido demostrado, un área prioritaria de la política comercial o económica del gobierno norteamericano, ni tampoco el comercio representa el punto neurálgico de su interés por nuestro país. Es en este sentido que consideramos que la actitud de los Estados Unidos frente al comercio con México dependerá -- sustancialmente de sus proyectos globales y de la evolución - de numerosos aspectos de las relaciones bilaterales que tienen lugar entre ambos países.

El gobierno norteamericano se encuentra empeñado en - mantener su política comercial en el marco de los acuerdos --

avalados por los organismos multilaterales existentes. Esta actitud, que responde a un proyecto global, obstaculiza al gobierno norteamericano la posibilidad de establecer negociaciones bilaterales, mismos que en su opinión significarían el otorgamiento de numerosas concesiones y una violación de los principios enarbolados durante muchos años por él.

En el plano formal y retórico, el gobierno norteamericano mantiene el principio de salvaguardar el libre comercio mundial y establecer los mecanismos que permitan reducir y/o eliminar las políticas o disposiciones nacionales que, en su opinión, atentan contra ese principio. Sin embargo, la diversidad de opiniones, propuestas e intereses que prevalecen al interior de la sociedad norteamericana hacen inviable el consenso en torno a la política comercial norteamericana y su instrumentación. En este sentido, cabe señalar que, como se mencionó anteriormente, existen en la sociedad norteamericana dos grandes corrientes de opinión en torno al carácter normativo de la política comercial norteamericana. Por un lado, se encuentran aquellos que representan los intereses de los grandes consorcios transnacionales y que abogan por la instrumentación a ultranza de políticas librecambistas, grupo que encuentra en el ejecutivo norteamericano su más importante órgano de expresión. Por otro lado, existen numerosos grupos que defendiendo intereses laborales y empresariales de determinada región o sector económico abogan por la instrumenta

ción de medidas proteccionistas, estando los intereses de este grupo normalmente representados por el Congreso.

La posibilidad de presión y negociación que en el marco del sistema político norteamericano tienen los diferentes grupos beneficiados o afectados por determinados aspectos del comercio exterior, propicia que el marco jurídico de la política comercial norteamericana resulte sumamente susceptible a interpretaciones que en ocasiones pueden ser incluso contradictorias.

La legislación norteamericana en materia de comercio exterior y su aplicación, manifiesta esas contradicciones. -- Así pues, la ambivalencia entre libre comercio y proteccionismo permea no sólo la legislación comercial norteamericana, sino incluso las medidas y decisiones que al respecto formulan las diferentes instancias de poder del sistema político norteamericano.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 han centrado gran parte de su atención en lo que se ha denominado las "prácticas desleales de comercio" (unfair trade practices). Los preceptos legales en esta materia han dado origen a la mayor parte de los recientes conflictos comerciales entre México y los Estados Unidos, pues de ella emanan la aplicación de derechos compensatorios-

e impuestos anti-dumping.

Además, en los meses recientes han adquirido una importancia creciente los principios de "graduación" y "reciprocidad" en el surgimiento de disputas en materia de comercio exterior entre México y los Estados Unidos. Adicionalmente, cabe mencionar la utilización por parte del gobierno norteamericano del Sistema Generalizado de Preferencias como instrumento de presión en contra de exportadores mexicanos y de represalia contra diversas disposiciones de México en materia de comercio exterior, tales como los "requisitos de actuación" (Performance Requirements).

Aun cuando hasta el momento el proteccionismo norteamericano no ha tenido un impacto significativo en las exportaciones mexicanas, es evidente que la aplicación de algunas medidas compensatorias y discriminatorias han contribuido en forma importante a darle un carácter cada vez más conflictivo a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos. Además, cabe destacar el fuerte efecto de inhibición -- que las medidas de protección adoptadas por las autoridades estadounidenses tienden a ejercer en los exportadores mexicanos. No obstante que es difícil cuantificar el impacto económico de ese efecto inhibitorio, diversos autores han concluido que su importancia no resulta de ninguna manera desdeñable.

En este contexto, es factible esperar que en los próximos años, y quizás meses, los parámetros políticos de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos sufran un vuelco importante. En el caso de los Estados Unidos, empieza a vislumbrarse una política comercial cada vez más agresiva y proteccionista cuyo objetivo fundamental es el de revertir los desequilibrios de su sector externo y reafirmar su primacía en el sistema económico mundial. La permanencia de los Estados Unidos en los organismos comerciales multilaterales no ha evitado que el gobierno de ese país adopte medidas de protección frente a diversos países en un intento por frenar lo que numerosos autores han llamado la "desnacionalización de la economía norteamericana".

Asimismo, empieza a observarse en los Estados Unidos una influencia cada vez mayor del Congreso y los considerados "técnicos", quienes exigen una aplicación más proteccionista y rígida de la legislación comercial norteamericana frente a lo que ellos consideran "prácticas desleales" de comercio de países que, como el nuestro, buscan ampliar su espacio en el mercado del "coloso del norte".

La creciente influencia de los grupos considerados -- "técnicos", quienes abogan por la estricta aplicación de las leyes comerciales norteamericanas hacia México sin consideraciones de otra índole, se puso de manifiesto, por ejemplo, en

las reuniones parlamentarias mexicano-estadounidenses efectuadas en 1983, cuando se mostraron renuentes a negociar en "paquete" las relaciones bilaterales de ambos países, por considerar que ello introduce elementos "ajenos" en asuntos comerciales que en su opinión tienen un carácter estrictamente técnico.\*/

Asimismo, es de interés mencionar que en los últimos meses se ha observado una mayor capacidad de decisión del poder judicial norteamericano en las políticas comerciales de los Estados Unidos hacia México. Evidentemente que las autoridades judiciales del vecino país del norte resultan, en comparación al poder ejecutivo de ese país, mucho menos sensibles a las presuntas presiones políticas que el gobierno mexicano pudiera ejercer para obtener dictámenes comerciales más favorables. En este caso cabe recordar, a manera de ejemplo, la influencia que en 1981 ejerció el ejecutivo mexicano al negociar directamente con su homólogo norteamericano la suspensión de impuestos compensatorios a las exportaciones mexica--

---

\*/ Cabe destacar al respecto las declaraciones de Guy Erb, quien fuera representante comercial en México de la Casa Blanca, en el sentido de que "...los congresistas norteamericanos se quejan frecuentemente de que sus colegas mexicanos quieren discutir de comercio al mismo tiempo que negocian otros aspectos de la relación bilateral". Algunas consideraciones en torno a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos", Revista Mexicana de Política Exterior, Vol. 1, Núm. 4, julio-septiembre de 1984, p. 27.

nas de productos de latex, lo que fue conocido periodísticamente como el "caso de los globos".

Ante el creciente peso que han adquirido los grupos - proteccionistas en la sociedad norteamericana, es indudable - que el gobierno mexicano deberá modificar su conducta en materia de política comercial durante los próximos años. La participación de México en organismos multilaterales de comercio como el GATT deberá tener preponderancia sobre el enfoque bilateralista que hasta hoy en día ha prevalecido en nuestra política comercial. Ello permitirá diversificar el comercio exterior de México y abrir nuevos espacios de entendimiento con el gobierno norteamericano en diversos ámbitos del comercio.

Sin embargo, consideramos que esa acción no será por sí sola suficiente para mejorar nuestras relaciones comerciales. La economía norteamericana es, y seguramente lo continuará siendo por un largo tiempo más, el mercado más importante de México, en lo que se refiere tanto a su abastecimiento como a su destino. Intentar sustituir al mercado norteamericano no sólo se antoja una empresa sumamente difícil, sino -- que además resulta, a la vista de diversos elementos, irracional. Nuestro país puede y debe sacar provecho de las enormes ventajas comparativas que tiene en términos de cercanía y recursos respecto de otros países para intentar ampliar su espacio en el mercado norteamericano.



En este sentido, una alternativa viable para nuestro país, y sobre la cual diversos negociadores norteamericanos - han mostrado interés, consistiría en alcanzar acuerdos bilaterales sobre sectores o ramas económicas específicas que se ven afectadas por la actual situación de las relaciones comerciales México-estadounidenses. La reciprocidad de concesiones podría permitir superar el estancamiento en el que parecen haber caído las negociaciones comerciales entre ambos países.

No obstante, creemos que en las negociaciones sobre determinados aspectos del comercio entre México y los Estados Unidos, el gobierno mexicano deberá insistir en que prevalezca el enfoque global de las relaciones comerciales y no sólo aquellas consideraciones de orden técnico.

De igual forma, el análisis de diversos casos reseñados en el capítulo previo de este trabajo muestra las numerosas ventajas que para las empresas exportadoras mexicanas puede tener el establecer alianzas con empresas importadoras norteamericanas en la contención y resolución de demandas proteccionistas. La influencia que las empresas de los Estados Unidos tienen en sectores importantes de la opinión pública de ese país y su mayor conocimiento del sistema judicial norteamericano, podrían eliminar algunos obstáculos que existen para el acceso de productos mexicanos al mercado de su vecino -

país del norte.

Las reflexiones anteriores apuntan a establecer lo que, en nuestra opinión, constituyen los aspectos centrales que habrán de signar en el futuro próximo el clima de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos. Es evidente, sin embargo que aun cuando estas relaciones poseen una dinámica propia, existen demasiados elementos de otra naturaleza que permean los intercambios comerciales. Es en este sentido que se visualiza el carácter conflictivo que en el futuro tendrán las relaciones bilaterales globales entre México y los Estados Unidos, y dentro de las cuales las disputas en materia comercial no serán por cierto sino un campo de batalla más.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1  
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO  
(en millones de dólares)

Año	1. Exportaciones Totales	2. Importaciones Totales	3. Saldo (X-M)	4. Comercio Total (X+M)	Tasa de Crecimiento Anual de 4
1970	1 373.1	2 461.6	-1 088.5	3 834.7	-
1971	1 473.9	2 407.9	- 934.0	3 881.8	1.0%
1972	1 666.4	2 718.5	-1 052.1	4 384.9	13.0
1973	2 061.8	3 011.7	-1 749.9	5 873.5	34.6
1974	2 851.6	6 060.0	-3 208.4	8 911.6	51.7
1975	2 862.8	6 576.8	-3 705.0	9 430.6	5.8
1976	3 316.3	6 020.4	-2 704.1	9 336.7	-1.0
1977	4 066.4	5 488.0	-1 421.6	9 554.4	2.3
1978	5 140.1	7 239.3	-2 099.1	12 379.3	29.6
1979	7 909.5	11 569.5	-3 660.0	19 479.0	57.4
1980	14 583.5	17 791.4	-3 207.9	32 374.9	66.2
1981	19 419.6	23 929.6	-4 510.0	43 349.2	33.9
1982	21 229.7	14 437.0	6 792.7	35 666.7	-17.7
1983	22 312.0	8 550.9	13 761.1	30 862.9	-13.5
1984	24 053.6	11 254.3	12 799.3	35 307.9	14.4
1985	21 866.4	13 460.4	8 406.0	35 326.8	0.1
1986	15 759.3	11 384.5	4 374.8	27 143.8	-23.2

FUENTES: De 1970 a 1978, Anuarios de Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. De 1979 a 1986, se consultaron las microfichas del Instituto Mexicano de Comercio exterior. Se excluyen las maquiladoras.

Cuadro 2  
 COMERCIO DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS  
 (en millones de dólares)

Año	5. Exportaciones a E.U.	6. Importaciones de E.U.	7. Saldo (X-M)	8. Comercio con EU (X+M)	Tasa de crecimiento Anual de 8
1970	985.9	1 565.6	- 579.7	2 551.5	-
1971	1 037.6	1 478.5	- 440.9	2 516.1	- 1.4%
1972	1 121.5	1 555.0	- 433.5	2 676.5	6.4
1973	1 288.6	2 271.8	- 983.2	3 560.4	33.0
1974	1 653.9	3 769.3	-2 115.4	5 423.2	52.3
1975	1 732.0	4 124.6	-2 392.6	5 856.6	8.0
1976	2 052.8	3 768.8	-1 716.0	5 821.6	- 0.6
1977	2 708.2	3 484.9	- 776.7	6 193.1	6.4
1978	3 623.8	4 415.9	- 792.1	8 039.7	29.8
1979	6 185.2	7 508.6	-1 323.4	13 693.8	70.3
1980	9 391.8	11 955.8	-2 564.0	21 347.6	55.9
1981	10 529.6	15 858.7	-5 329.1	26 388.3	23.6
1982	11 328.0	8 984.7	2 343.3	20 312.7	-23.0
1983	12 972.7	5 421.5	7 551.2	18 394.2	- 9.4
1984	13 952.5	7 336.5	6 616.0	21 289.0	15.7
1985	13 374.9	8 928.0	4 446.9	22 302.9	4.8
1986	10 395.8	7 462.6	2 933.2	17 858.4	19.9

FUENTE: La misma del Cuadro 1.

Cuadro 3  
PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Año	% de las Exportaciones (5/1)	% de las Importaciones (6/2)	% del Saldo (7/3)	% del Comercio total (8/4)
1970	71.8	63.6	53.3	66.6
1971	70.4	61.4	47.2	64.8
1972	67.3	57.2	41.2	61.0
1973	62.5	59.6	56.2	60.6
1974	58.0	62.2	65.9	60.9
1975	60.5	62.8	64.6	62.1
1976	61.9	62.6	63.5	62.4
1977	66.6	63.5	54.6	64.8
1978	60.5	61.0	37.8	64.9
1979	78.2	64.9	36.2	70.3
1980	64.4	67.2	79.9	65.9
1981	54.2	66.3	118.2	60.9
1982	53.4	62.2	34.5	57.0
1983	58.1	63.4	54.9	59.6
1984	58.0	65.2	51.7	60.3
1985	61.2	66.3	52.1	63.1
1986	66.0	65.6	67.0	65.8
Promedio	63.7	63.3	57.6	63.0

Datos obtenidos en base a los cuadros 1 y 2.

Quadro 4  
 CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO

Año	Crecimiento Anual de las Exportaciones % Totales	Crecimiento Anual de las Exportaciones % a EU	Crecimiento Anual de las Exportaciones % Totales	Crecimiento Anual de las Exportaciones % de EU
1970	-	-	-	-
1971	7.3	5.2	- 2.2	- 5.6
1972	13.1	8.1	12.9	5.2
1973	23.7	14.9	40.2	46.1
1974	38.3	28.4	59.0	65.9
1975	0.4	4.7	8.4	9.4
1976	15.8	18.5	- 8.3	- 8.6
1977	22.6	31.9	- 8.8	- 7.5
1978	26.4	33.8	31.9	26.7
1979	53.9	70.7	59.8	70.0
1980	84.4	51.8	53.8	59.2
1981	33.2	12.1	34.5	32.6
1982	9.3	7.6	-39.7	-43.3
1983	5.1	14.5	-40.8	-39.7
1984	7.8	7.6	31.6	35.3
1985	- 9.1	- 4.1	19.6	21.7
1986	-27.9	-22.3	-15.4	-16.4
Promedio	19.4	18.0	14.8	15.7

Datos obtenidos en base a los cuadros 1 y 2

Quadro 5  
 COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS  
 POR PAISES  
 (en porcentajes)

	1972	1975	1980	1981	1982	1983	1985
1. Canadá	26.0	21.1	16.2	17.0	17.2	19.3	20.2
2. Japón	13.4	10.4	11.3	12.2	13.0	13.9	15.7
3. Alemania	6.7	5.2	4.9	4.4	4.7	4.7	5.1
4. Reino Unido	5.4	4.1	4.8	5.1	5.2	5.0	4.9
5. México	3.4	3.9	5.9	6.3	5.9	5.6	5.5
6. América Latina (Excepto México)	10.1	12.3	10.4	10.1	9.8	9.2	8.7
5/6	33.6	31.7	56.7	62.4	60.2	60.3	63.2

FUENTE: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1979 y 1986; Washington, D.C., International Monetary Fund.



Cuadro 6  
 EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS  
 - POR PAISES -  
 (en porcentajes)

	1972	1975	1980	1981	1982	1983	1985
1. Canadá	24.9	20.2	16.0	16.9	15.9	19.1	22.2
2. Japón	10.0	8.9	9.4	9.3	9.9	10.9	10.3
3. Alemania	5.6	4.8	5.0	4.4	4.4	4.4	4.8
4. Reino Unido	5.3	4.2	5.8	5.3	5.0	5.3	5.2
5. México	4.0	4.8	6.9	7.6	5.6	4.5	6.7
6. América Latina (Excepto México)	10.6	11.1	10.7	10.4	8.8	8.3	8.2
5/6	37.7	43.2	64.5	73.1	63.6	54.2	81.7

FUENTE: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1979 y 1986; Washington, D.C. International Monetary Fund.

Quadro 7  
EL COMERCIO DE MANUFACTURAS DE MEXICO  
(en millones de dólares)

Año	Exportaciones Manufactureras	Importaciones Manufactureras	Saldo del Comercio de Manufacturas	Crecimiento Anual de Saldo
1970	480.6	1 742.8	-1 262.2	-
1971	604.3	1 895.6	-1 290.7	2.3
1972	678.2	2 210.1	-1 531.9	18.7
1973	954.6	3 064.6	-2 110.0	37.7
1974	1 434.4	4 841.9	-3 407.5	61.5
1975	1 185.2	5 408.2	-4 223.0	23.9
1976	1 190.6	4 292.5	-3 101.9	-26.5
1977	1 020.7	4 181.9	-3 161.2	1.9
1978	2 184.5	6 428.5	-4 244.0	34.3
1979	2 461.8	10 354.7	-7 892.9	86.0
1980	3 223.0	15 407.4	-12 184.4	54.4
1981	3 412.8	19 813.1	-16 400.3	34.6
1982	3 386.0	12 956.0	-9 570.0	-41.6
1983	5 447.8	6 644.2	-1 196.4	-87.5
1984	6 843.2	9 121.6	-2 278.4	90.4
1985	4 978.0	11 532.6	-6 554.6	187.7
1986	7 115.7	10 147.4	-3 031.0	-53.8

FUENTE: Datos obtenidos de diversos informes anuales del Banco de México.

Quadro 8  
 PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO  
 (en porcentajes)

Año	Exportaciones de Manufacturas/ Exportaciones Totales	Importaciones de Manufacturas/ Importaciones Totales	Saldo Manufacturado/ Saldo Comercial
1970	35.0	70.0	116.0
1971	41.0	78.7	138.2
1972	40.7	81.3	145.6
1973	46.3	80.4	120.6
1974	50.3	79.9	106.2
1975	41.4	82.2	114.0
1976	35.9	71.3	114.7
1977	36.5	76.2	222.4
1978	42.5	88.8	202.2
1979	33.4	89.5	215.7
1980	22.1	86.6	379.8
1981	17.6	82.8	363.6
1982	15.9	89.7	n.s
1983	24.4	77.7	n.s
1984	28.4	81.0	n.s
1985	22.8	85.7	n.s
1986	45.2	89.1	n.s

n.s No significativo

FUENTE: Quadro 1 y 7

Cuadro 9  
SALDO DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS CON ESTADOS UNIDOS

Año	Saldo Manufacturero con E.U.	% del Déficit Comercial de Manufacturas	% del Saldo Comercial Total
1970	- 868.0	68.8	79.7
1971	- 744.0	57.6	79.7
1972	- 776.0	50.7	73.8
1973	- 948.0	44.9	54.2
1974	- 1 211.0	35.5	37.7
1975	- 2 098.0	49.7	56.6
1976	- 2 028.0	65.4	75.0
1977	- 1361.0	43.1	95.7
1978	- 2 041.0	48.1	97.2
1979	- 3 860.0	48.9	105.5
1980	- 7 724.9	63.4	240.8
1981	-10 775.0	65.7	348.7
1982	- 6 534.0	68.3	-96.2
1983	- 1 227.0	102.6	- 8.9
1984	- 1 645.0	72.2	-12.9
1985	- 4 811.1	73.4	-57.2
1986	- 2 270.2	74.9	-51.9

FUENTE: Elaborado en base a los Cuadros 1 y 7 y datos de U.S. General Imports and Imports by Country of Origin, Department of Commerce (Bureau of the Census), varios números.

Quadro 10  
LA IMPORTANCIA DEL PETROLEO EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MEXICO <sup>\*/</sup>

Año	1. Exportaciones Totales	2. Exportaciones de Petróleo	Participación (2/1)
1975	2 862.8	437.6	15.3
1976	3 316.3	534.0	16.1
1977	4 066.4	987.5	24.3
1978	5 140.1	1 797.3	35.0
1979	7 909.5	3 765.3	47.6
1980	14 583.5	9 426.3	64.6
1981	19 419.6	13 314.9	68.6
1982	21 229.7	15 627.8	73.6
1983	22 312.0	14 793.1	66.3
1984	24 053.6	14 967.5	62.2
1985	21 866.4	13 308.8	60.9
1986	15 759.3	5 580.2	35.3

<sup>\*/</sup> Incluye solamente aceites cuados de petróleo.

FUENTE: Quadro 1 y varios números de Indicadores de Comercio Exterior del Banco de México.

Quadro 11  
EL PETROLEO EN LAS EXPORTACIONES A E.U.

Año	1. Exportaciones a E.U. (millones de dólares)	2. Petróleo vendido a E.U. (millones de- dólares)	3. Participación del petróleo en el to- tal de las expor- taciones a E.U.	4. Participación del petróleo vendido a E.U. en el total de las exportaciones petro- leras
1975	1 732.0	321.6	18.6	73.5
1976	2 052.8	416.5	20.3	77.0
1977	2 708.2	794.9	29.4	80.5
1978	3 623.8	1 574.4	43.5	88.7
1979	6 185.2	3 166.6	51.2	84.1
1980	9 391.8	5 797.2	61.7	61.5
1981	10 529.6	5 482.6	52.1	41.2
1982	11 328.0	6 594.4	58.2	41.2
1983	12 972.7	7 838.8	60.4	53.0
1984	13 952.5	10 157.4	72.8	67.9
1985	13 374.9	8 837.0	66.1	66.4
1986	10 395.8	3 733.2	35.9	66.9

FUENTES: Cuadros 2 y 5, Anuarios de Comercio Exterior, y microfichas del IMCE.

Quadro 12  
MARGEN DE SOBREVVALUACION DEL PESO

Año	Indice de Precios al Mayoreo (1978=100)		Tipo de cambio de mercado (promedio anual)	Tipo de Cambio ajustado	Margen de Sobrevvaluación (%)
	México	Estados Unidos			
1970	30.0	51.8	12.49	13.19	5.6
1971	31.1	53.6	12.49	13.21	5.8
1972	32.0	56.0	12.49	13.01	4.2
1973	37.0	63.2	12.49	13.33	6.7
1974	45.4	75.1	12.49	13.77	10.3
1975	50.1	82.1	12.49	13.89	11.2
1976	61.3	85.9	15.44	16.28	5.3
1977	86.5	92.8	22.58	21.22	- 6.0
1978	100.0	100.0	22.77	22.77	-
1979	118.4	110.8	22.81	24.31	6.6
1980	147.3	126.9	22.95	26.43	15.2
1981	183.4	138.6	24.51	30.13	22.9
1982	286.3	144.2	57.18	45.21	-20.9
1983	593.5	146.2	150.29	92.43	-38.5
1984	1 011.0	149.7	185.19	153.78	-17.0
1985	1 551.6	156.4	310.28	225.89	-27.2
1986	2 923.0	159.6	637.88	417.02	-34.6

FUENTE: Diversos boletines de Indicadores Económicos del Banco de México.

Quadro 13  
ELASTICIDAD-INGRESO DE LAS IMPORTACIONES  
(Millones de dólares)

	PIB* (y)	Crecimiento anual	Importaciones (M)	Crecimiento Anual	Elasticidad Total 1/	Elasticidad media 2/
1970	35 570.1	11.7	2 461.6	23.8	2.03	1.92
1971	39 232.3	10.3	2 407.9	- 2.2	- 0.21	-0.22
1972	45 214.3	15.3	2 718.5	12.9	0.84	0.86
1973	55 315.5	22.3	3 811.7	40.2	1.80	1.67
1974	72 034.2	30.2	6 060.0	59.0	1.95	1.74
1975	88 074.5	22.3	6 576.8	8.5	0.38	0.41
1976	88 793.3	0.8	6 020.4	- 8.5	-10.58	-10.87
1977	81 898.3	- 7.8	5 488.0	- 8.8	1.13	1.15
1978	102 652.5	25.3	7 239.3	31.9	1.26	1.22
1979	134 481.6	31.0	11 569.5	59.8	1.93	1.72
1980	186 339.4	38.6	17 791.4	53.8	1.39	1.31
1981	239 673.0	28.6	23 929.6	34.5	1.21	1.17
1982	164 692.0	-31.3	14 437.0	-39.7	1.27	1.33
1983	142 648.0	-13.4	8 550.9	-40.8	3.04	3.57
1984	171 358.8	20.1	11 254.3	31.6	1.57	1.49
1985	176 758.9	3.2	13 460.4	19.6	6.13	5.74
1986	127 223.0	-28.0	11 384.5	-15.4	0.55	0.52

\*/ Considera el PIB en millones de pesos corrientes dividido por el tipo de cambio promedio anual.

$$1/ \quad E \text{ Total} = \frac{\Delta M/M}{\Delta Y/Y}$$

$$2/ \quad E \text{ Media} = \frac{M_1 - M_2}{M_1 + M_2} \cdot \frac{Y_1 + Y_2}{Y_1 - Y_2}; \text{ en donde } M_1 \text{ y } Y_2 \text{ representan los valores más bajos.}$$



Cuadro 14  
 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS  
 (millones de dólares)

Valor de las exportaciones a E.U. en 1970: 985.9

Producto <sup>*/</sup>	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Tomate (o)	107.6	10.9	-
2. Azúcar mascabado (o)	90.4	9.2	20.1
3. Ganado bovino (o)	79.0	8.0	28.1
4. Café en grano (o)	64.7	6.6	34.7
5. Camarón fresco (o)	61.1	6.2	40.9
6. Carnes frescas (o)	42.4	4.3	45.2
7. Cinc en minerales concentrados (2)	39.3	4.0	49.2
8. Petróleo combustible (3)	29.4	3.0	52.2
9. Piezas para instalaciones eléctricas (7)	24.4	2.6	54.8
10. Espato fíldor (2)	21.1	2.1	56.9

Valor de las exportaciones a E.U. en 1971: 1 037.6

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Azúcar mascabado (o)	90.7	8.7	-
2. Tomate (o)	86.0	8.2	16.9
3. Ganado bovino (o)	74.4	7.2	24.1
4. Camarón fresco o seco (o)	66.0	6.4	30.5
5. Café en grano (o)	65.5	6.3	36.8
6. Carnes frescas de aves y ganado (o)	42.4	4.1	40.9
7. Cinc en minerales concentrados (2)	29.7	2.9	43.8
8. Láminas de hierro (6)	28.5	2.7	46.5
9. Espato flúor (fluoruro de calcio) (2)	25.7	2.5	49.0
10. Partes sueltas para automóviles (7)	25.5	2.5	51.5

\*/ El paréntesis remite a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de Naciones Unidas que aparece al final del Cuadro 15.

Valor de las exportaciones a E.U. en 1972: 1 121.5

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Ganado bovino (o)	116.5	10.4	-
2. Azúcar mascabado (o)	102.0	9.1	19.5
3. Tomate (o)	98.8	8.8	28.3
4. Camarón refrigerado o seco (o)	73.5	6.6	34.9
5. Café en grano (o)	63.0	5.6	40.5
6. Carnes refrigeradas (o)	56.3	5.0	45.5
7. Espato fílor (fluoruro de calcio) (2)	38.6	3.4	48.9
8. Láminas de Hierro o acero (6)	31.2	2.8	51.7
9. Refacciones para automóviles (7)	26.2	2.3	54.0
10. Algodón en rama (2)	22.2	2.0	56.0

Valor de las exportaciones a E.U. en 1973: 1 288.6

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Tomate (o)	127.1	9.9	-
2. Café en grano (o)	115.2	8.8	18.7
3. Azúcar mascabado (o)	112.3	8.7	27.4
4. Ganado bovino (o)	90.7	7.0	34.4
5. Camarón refrigerado o seco (o)	89.4	6.9	41.3
6. Carnes refrigeradas de ganado bovino y res (o)	48.9	3.8	45.1
7. Refacciones para automóviles (7)	37.7	2.9	48.0
8. Espato fílor (fluoruro de calcio) (2)	32.8	2.5	50.0
9. Frutas cristalizadas con azúcar (o)	30.1	2.5	52.8
10. Fresas congeladas con azúcar (o)	28.9	2.2	55.0

Valor de las exportaciones a E.U. en 1974: 1 653.9

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Azúcar mascabado (o)	192.0	11.6	-
2. Camarón fresco (o)	109.4	6.6	18.2
3. Café crudo en grano (o)	100.7	6.1	24.3
4. Tomate (o)	94.4	5.7	30.0
5. Ganado bovino (o)	55.9	3.4	33.4
6. Algodón en rama (2)	50.7	3.1	36.5
7. Hilados en henequén (6)	43.6	2.6	39.1
8. Espato flúor o fluorita(2)	43.5	2.6	41.7
9. Mielles cristalizables de caña de azúcar (o)	35.3	2.1	43.8
10. Cinc afinado (6)	35.1	2.1	45.9

Valor de las exportaciones a E.U. en 1975: 1 752.0

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Aceites crudos de petróleo (3)	321.6	18.6	-
2. Café crudo en grano (o)	132.1	7.6	26.2
3. Camarón fresco (o)	128.5	7.4	28.1
4. Tomate (o)	122.8	7.1	35.2
5. Azúcar mascabado (o)	112.8	6.5	41.7
6. Espato flúor o fluorita (2)	45.0	2.6	44.3
7. Algodón en rama (2)	43.2	2.5	46.8
8. Azufre sin refinar (2)	31.0	1.8	48.6
9. Ganado bovino (o)	28.3	1.6	50.2
10. Mielles cristalizables de caña de azúcar (0)	27.6	1.6	51.8

Valor de las exportaciones a E.U. en 1976: 2 052.8

<u>Producto</u>	<u>Participación</u>	
	<u>Valor</u>	<u>Relativa Acumulada</u>
1. Aceites crudos de petróleo (3)	416.5	20.3
2. Café crudo en grano (o)	252.4	12.3
3. Camarón fresco (o)	148.4	7.2
4. Tomate (o)	108.3	5.3
5. Algodón en rama (2)	75.3	3.7
6. Ganado bovino (o)	73.0	3.6
7. Motores para automóviles (7)	47.5	2.3
8. Cinc afinado (6)	37.6	1.8
9. Azufre sin refinar (2)	35.9	1.7
10. Espato flúor o fluorita (2)	33.3	1.6

Valor de las exportaciones a E.U. en 1977: 2 708.2

<u>Producto</u>	<u>Participación</u>	
	<u>Valor</u>	<u>Relativa Acumulada</u>
1. Aceites crudos de petróleo (3)	794.9	29.4
2. Café crudo en grano (o)	324.5	12.0
3. Tomate (o)	201.2	7.4
4. Camarón fresco (o)	28.8	1.1
5. Ganado bovino (o)	76.5	2.8
6. Carnes de ganado bovino (o)	59.8	1.5
7. Espato flúor o fluorita (2)	34.4	1.3
8. Azufre sin refinar (2)	33.0	1.2
9. Acido fluorhídrico (2)	29.5	1.1
10. Mielles de hierro o acero (6)	28.4	1.0

Valor de las exportaciones a E.U. en 1978: 3 623.2

Producto	Participación	
	Valor	Relativa Acumulada
1. Aceites crudos de petróleo (3)	1 574.4	43.4
2. Café crudo en grano sin cáscara (o)	262.7	7.2
3. Camarón congelado (o)	94.1	2.6
4. Bovinos machos (o)	82.5	2.3
5. Carne de ganado bovino (o)	58.7	1.6
6. Motores para automóviles (7)	47.5	1.3
7. Cajas de velocidades (7)	47.1	1.3
8. Azufre sin refinar (2)	45.5	1.3
9. Acido fluorhídrico (5)	33.8	0.9
10. Muelles de hierro o acero (6)	32.2	0.9

Valor de las exportaciones a E.U. en 1979: 6 185.2

Producto	Participación	
	Valor	Relativa Acumulada
1. Aceites crudos de petróleo (3)	3 166.6	51.2
2. Café crudo en grano sin cáscara (o)	382.9	6.2
3. Camarón congelado (o)	319.1	5.2
4. Tomate (o)	190.2	3.1
5. Bovinos machos (o)	119.1	1.9
6. Azufre sin refinar (2)	67.9	1.1
7. Pepinos (o)	56.6	0.9
8. Cajas de velocidad (7)	51.0	0.8
9. Mielles incristalizables con azúcar (o)	45.4	0.7
10. Algodón en rama, sin pita	44.6	0.7

Valor de las exportaciones a E.U. en 1980: 9 391.8

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa Acumulada</u>	
1. Aceites crudos de petróleo (3)	5 797.2	61.7	-
2. Gas natural (3)	448.8	4.8	66.5
3. Camarón congelado (o)	356.2	3.8	70.3
4. Café crudo en grano, - sin cáscara (o)	270.7	2.9	73.2
5. Tomate (o)	166.5	1.8	75.0
6. Propano-butano (3)	113.5	1.2	76.2
7. Azufre sin refinar (2)	90.3	1.0	77.2
8. Pepinos (o)	75.0	0.8	78.0
9. Fuel-oil (3)	70.5	0.8	78.8
10. Bovinos machos (o)	66.7	0.7	79.5

Valor de las exportaciones a E.U. en 1981: 9 399.9

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa Acumulada</u>	
1. Aceites crudos de petróleo (3)	5 459.1	58.1	-
2. Gas natural (3)	522.2	5.6	63.7
3. Camarón congelado (o)	322.9	3.4	67.1
4. Tomate (o)	247.9	2.6	69.7
5. Café crudo en grano sin cáscara (o)	241.2	2.6	72.5
6. Fuel-Oil (3)	204.4	2.2	74.5
7. Propano-butano (3)	105.6	1.1	75.6
8. Azufre sin refinar (2)	99.9	1.0	76.6
9. Algodón en rama sin pepita (2)	83.3	0.9	77.5
10. Bovinos machos (o)	67.4	0.7	78.2

Valor de las exportaciones a E.U. en 1982: 11,328.0

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Aceites crudos de petróleo (3)	6 594.4	58.2	-
2. Gas natural (3)	478.0	4.2	62.4
3. Café crudo en grano (0)	238.5	2.1	64.5
4. Motores para automóviles (7)	193.6	1.7	66.2
5. Tomate (0)	153.8	1.4	67.6
6. Gas propano-butano (3)	116.9	1.0	68.6
7. Fuel-Oil (3)	116.2	1.0	69.6
8. Hierro en barras o lingotes (6)	38.1	0.3	69.9
9. Camaron congelado (0)	37.2	0.3	70.2
10. Fresas frescas (0)	32.0	0.3	70.5

Valor de las exportaciones a E.U. en 1983: 12,972.7

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Aceites crudos de petróleo (3)	7 838.8	69.2	-
2. Motores para Automóviles (7)	379.4	3.4	72.6
3. Gas natural (3)	350.1	3.1	75.7
4. Café crudo en grano (0)	249.8	2.2	77.9
5. Fuel-Oil (3)	164.0	1.5	79.4
6. Gasolina (13)	155.7	1.4	80.8
7. Gas propano-butano (3)	136.9	1.2	82.0
8. Tomate (0)	111.2	1.0	83.0
9. Camarón congelado (0)	93.2	0.8	83.8
10. Hierro o acero Manufacturado (6)	80.8	0.7	84.5

Valor de las exportaciones a E.U. en 1984: 13 952.5

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulación
1. Aceites crudos de Petróleo (3)	10 157.4	72.8	72.8
2. Café crudo en grano (0)	348.0	2.5	75.3
3. Tomate (0)	237.2	1.7	77.0
4. Motores para automóviles (7)	181.4	1.3	78.3
5. Camarón congelado (0)	153.5	1.1	79.1
6. Partes sueltas y piezas de refacciones para automóviles (7)	125.6	0.9	80.0
7. Fuel-Oil (3)	124.3	0.9	80.9
8. Hierro o acero manufacturado (6)	111.6	0.8	81.7
9. Hierro en barras o lingotes (6)	69.8	0.5	82.2
10 Cinc afinado (6)	67.6	0.5	82.7

Valor de las Exportaciones a E.U. en 1985: 13 374.9

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Aceites crudos de Petróleo (3)	8 837.0	66.1	66.1
2. Motores para Automóviles	983.4	7.4	73.5
3. Café crudo en grano (0)	446.0	3.3	76.8
4. Camarón Congelado (0)	315.2	2.4	78.2
5. Partes sueltas y piezas de refacciones para automóviles (7)	283.0	2.1	80.3
6. Fuel-Oil (3)	214.4	1.6	81.9
7. Gas-Oil (3)	210.0	1.6	83.5
8. Plata en Barras (6)	182.4	1.4	84.9
9. Tomate (0)	178.3	1.3	86.2
10. Ganado Vacuno (0)	142.8	1.1	87.3

FUENTE: De 1970 a 1978, Anuarios de Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.; De 1979 a 1985, sistema de microfichas del I.M.C.E.



Valor de las importaciones de E.U. en 1972: 1 555.1

<u>Producto</u>	<u>Participación</u>	
	<u>Valor</u>	<u>Relativa Acumulada</u>
1. Automóviles para ser armados en el país (7)	74.4	4.8
2. Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles (7)	61.2	3.9
3. Chasis para automóviles armados en el país (7)	57.6	3.7
4. Aplanadoras y conformadoras para obras de exploración (7)	48.1	3.1
5. Trigo (o)	45.5	2.9
6. Máquinas y aparatos utilizados en diversas industrias	37.7	2.4
7. Mezclas y proporciones por uso industrial (5)	33.9	2.2
8. Gas natural o artificial (3)	32.8	2.1
9. Refacciones de metal para maquinaria (7)	30.3	1.9
10. Pedacerfa o desechos de hierro y acero (2)	25.6	1.6

Valor de las importaciones de E.U. en 1973: 2 271.8

<u>Producto</u>	<u>Participación</u>	
	<u>Valor</u>	<u>Relativa Acumulada</u>
1. Automóviles para ser armados en el país (7)	86.9	3.8
2. Maíz (o)	83.4	3.7
3. Trigo (o)	76.4	3.4
4. Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles (7)	76.1	3.3
5. Chasis para automóviles (armados en el país) (7)	70.3	3.1
6. Aplanadoras y conformadoras para obras de explotación (7)	67.2	3.0
7. Pedacerfa o desechos de hierro y acero (2)	62.6	2.8
8. Gas natural o artificial (3)	43.0	1.9
9. Locomotoras (7)	42.0	1.8
10. Mezclas y proporciones para uso industrial	39.4	1.7

Cuadro 15

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS  
(millones de dólares)

Valor de las importaciones de E.U. en 1970: 1 565.6				Valor de las importaciones de E.U. en 1971: 1 478.5			
Producto */	Valor	Participación		Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada			Relativa	Acumulada
1. Automóviles armados en el país (7)	67.9	4.3	-	1. Automóviles armados en el país (7)	75.5	5.1	-
2. Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles (7)	56.1	3.6	7.9	2. Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles (7)	54.9	3.7	8.3
3. Chasis para automóviles (armados en el país) (7)	48.2	3.1	11.0	3. Chasis para automóviles (armados en el país) (7)	47.8	3.2	12.0
4. Aviones de todas clases (7)	38.7	2.4	13.4	4. Refacciones para aparatos de radio y televisión (7)	34.4	2.3	14.3
5. Pedacería o desecho de hierro y acero (2)	38.4	2.5	15.9	5. Máquinas herramientas para industrias metálicas (7)	29.8	2.0	16.3
6. Mfz (o)	36.3	2.3	18.2	6. Gas natural o artificial (3)	27.4	1.9	18.2
7. Aplanadoras y conformadoras para obras de exploración (7)	27.9	1.8	20.0	7. Mezclas y preparaciones para uso industrial (5)	26.7	1.8	20.0
8. Máquinas herramientas para industrias metálicas (7)	27.6	1.8	21.8	8. Refacciones de metal para maquinaria (7)	25.5	1.7	21.7
9. Mezclas y preparaciones para uso industrial (5)	27.5	1.8	23.6	9. Piezas para instalaciones eléctricas (7)	24.2	1.6	23.3
10. Refacciones de metal para maquinaria (7)	26.1	1.7	25.3	10. Pedacería o desechos de hierro y acero (2)	23.4	1.6	24.9

\*/ El paréntesis remite a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de Naciones Unidas que aparece al final de este Cuadro.

Valor de las importaciones de E.U. en 1974: 3 769.3

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Maíz (o)	194.0	5.1	-
2. Trigo (o)	175.0	4.6	9.7
3. Autos para transporte - de personas (armados en el país) (7)	132.1	3.5	13.2
4. Semillas de soya, excepto para siembras (2)	94.3	2.5	15.7
5. Partes, pieza sueltas y accesorios para automóviles (7)	89.0	2.4	18.1
6. Productos de poli y cor polimerización (5)	83.4	2.2	20.3
7. Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición de hierro y acero (2)	77.3	2.0	22.3
8. Chasises para automóviles armados en el país (7)	76.5	2.0	24.3
9. Tractores, excepto de rueda y oruga (7)	64.2	1.7	26.0
10. Pastas de papel (6)	60.9	1.6	27.6

Valor de las importaciones de E.U. en 1975: 4 124.6

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	361.1	8.8	-
2. Maíz (0)	226.3	5.5	14.3
3. Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles (7)	112.3	2.7	17.0
4. Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición de hierro y acero (2)	102.3	2.5	19.5
5. Tractores de ruedas y - oruga (7)	95.1	2.3	21.8
6. Mijo-sorgo en grano (o)	68.8	1.7	23.5
7. Vagones y vagonetas para el transporte de mercancías (7)	66.1	1.6	25.1
8. Locomotoras (7)	64.3	1.6	26.7
9. Tubos de hierro o acero, excepto soldados (6)	59.1	1.4	28.1
10. Gas natural (3)	55.6	1.3	29.4

Valor de las importaciones de E.U. en 1976: 3 768.8

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	368.5	9.8	-
2. Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles (2)	95.9	2.5	12.3
3. Semillas de soya, excepto para siembra (2)	82.4	2.2	14.5
4. Productos de poli y copolimerización (5)	74.0	2.0	16.5
5. Maíz (o)	67.5	1.8	18.3
6. Gas butano y propano, - mezclados entre sí (3)	64.9	1.7	20.0
7. Máquinas generadoras, motores y convertidores rotativos (7)	63.3	1.7	21.7
8. Tractores de rueda y oruga (7)	59.0	1.6	23.3
9. Chapas de hierro o acero (6)	56.4	1.5	24.8
10. Máquinas herramientas para el trabajo de los metales (7)	52.6	1.4	26.2

Valor de las importaciones de E.U. en 1977: 3 484.9

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	298.0	8.6	-
2. Maíz (o)	183.1	5.3	13.9
3. Semilla de soya, excepto para siembra (2)	117.2	3.4	17.3
4. Productos de poli y copolimerización (5)	91.9	2.6	19.9
5. Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles (7)	65.8	1.9	21.8
6. Mijo o sorgo en grano (o)	62.3	1.8	23.6
7. Papel prensa para periódico (6)	54.0	1.5	25.1
8. Gas butano o propano - mezclados entre sí (3)	53.7	1.5	26.6
9. Chapas de hierro o acero	53.3	1.5	28.1
10. Hidrocarburos aromáticos	49.5	1.4	29.5

Valor de las importaciones de E.U. en 1978: 4 415.9

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Maíz (o)	158.2	3.6	-
2. Semillas o frutos de soya (2)	8.5	3.4	7.0
3. Tractores (7)	119.1	2.7	9.7
4. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	115.0	2.6	12.3
5. Butano y propano mezclados (3)	65.4	1.5	13.8
6. Trigo (o)	60.2	1.4	15.2
7. Mijo, milo-maíz o sorgo en grano (o)	53.2	1.2	16.4
8. Polietileno sin negro de humo (5)	46.4	1.0	17.4
9. Máquinas estadísticas (7)	45.0	1.0	18.4
10. Pieles de ganado vacuno (2)	42.3	1.0	19.4

Valor de las importaciones de E.U. en 1979: 7 508.6

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	476.0	6.3	-
2. Tractores (7)	96.2	2.6	8.9
3. Trigo (o)	170.1	2.3	11.2
4. Semillas o frutos de soya (2)	149.6	2.0	13.2
5. Mijo, milo-maíz o sorgo en grano (o)	136.9	1.8	15.0
6. Maíz (o)	99.7	1.3	16.3
7. Locomotoras (7)	86.7	1.2	17.5
8. Tractocamiones de arrastre (7)	78.5	1.0	18.5
9. Pieles de ganado vacuno (2)	78.5	1.0	18.5
10. Aviones (7)	72.2	1.0	19.5

Valor de las importaciones de E.U. en 1980: 11 155.8

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	579.3	4.8	-
2. Maíz (o)	578.3	4.8	9.6
3. Mijo, milo-maíz o sorgo grano (o)	296.1	2.5	12.1
4. Frijol (o)	221.9	1.9	14.0
5. Tractores (7)	191.9	1.6	15.6
6. Butano y propano mezcla dos (3)	145.0	1.2	16.8
7. Trigo (o)	144.2	1.2	18.0
8. Máquinas automotrices (7)	132.0	1.1	19.1
9. Semillas o frutos de <u>so</u> ya (2)	131.3	1.1	20.2
10. Aviones (7)	120.5	1.0	21.2

Valor de las importaciones de E.U. en 1981: 15 023.7

Producto	Valor	Participación	
		Relativa	Acumulada
1. Material de ensamble para fabricar automóviles (7)	543.9	3.6	-
2. Maíz (o)	426.8	2.8	6.4
3. Frijol (o)	322.0	2.1	8.5
4. Mijo, milo-maíz o sorgo en grano (o)	295.9	2.0	10.5
5. Azúcar (o)	241.6	1.6	12.1
6. Remolques y semirremolques (7)	226.9	1.5	13.6
7. Semillas o frutos de <u>so</u> ya (2)	218.2	1.5	15.1
8. Trigo (o)	209.7	1.4	16.5
9. Tractores (7)	181.3	1.2	17.7
10. Aviones (7)	168.6	1.1	18.8

Valor de las importaciones de E.U. en 1982: 8 984.7

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Partes y piezas sueltas para maquinaria (7)	169.9	1.9	-
2. Sorgo (o)	143.9	1.6	3.5
3. Frijol (o)	96.2	1.1	4.6
4. Trigo (o)	70.5	0.8	5.4
5. Soya (o)	67.2	0.7	6.1
6. Gasóleo (3)	42.9	0.5	6.6
7. Maíz (o)	32.6	0.4	7.0
8. Óxido de aluminio (5)	26.8	0.3	7.3
9. Motocompresoras (7)	24.1	0.3	7.6
10. Turbinas de gas (7)	15.6	0.2	7.8

Valor de las importaciones de E.U. en 1983: 5 421.5

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Maíz (o)	351.0	6.5	-
2. Sorgo (o)	325.7	6.0	12.5
3. Soya (o)	143.4	2.6	15.1
4. Válvulas (7)	131.2	2.4	17.5
5. Partes para maquinaria (7)	109.3	2.0	19.5
6. Leche evaporada (o)	108.0	2.0	21.5
7. Trigo (o)	50.2	0.9	22.4
8. Purificadores de líquidos (7)	41.6	0.8	23.2
9. Gasóleo (3)	38.9	0.7	23.9
10. Motocompresoras (7)	26.1	0.5	24.4

Valor de las importaciones de E.U. en 1984: 7 336.5

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Sorgo (o)	447.5	6.1	-
2. Soya (o)	271.5	3.7	9.8
3. Gas butano-propano (3)	198.1	2.7	12.5
4. Trigo (o)	154.1	2.1	14.6
5. Maíz (o)	139.4	1.9	16.5
6. Grasas y lubricantes (3)	117.4	1.6	18.1
7. Aceites de grano (4)	66.0	0.9	19.0
8. Leche evaporada (o)	58.7	0.8	19.8
9. Maquinaria hidráulica (7)	58.7	0.8	20.6
10. Turbinas de gas (7)	29.3	0.4	21.0

Valor de las importaciones de E.U. en 1985: 8 928.0

<u>Producto</u>	<u>Valor</u>	<u>Participación</u>	
		<u>Relativa</u>	<u>Acumulada</u>
1. Sorgo (0)	264.0	3.0	3.0
2. Soya (0)	254.3	2.8	5.8
3. Maíz (0)	245.5	2.7	8.5
4. Gas butano-propano (3)	242.1	2.7	11.2
5. Refacciones para automóviles (7)	236.0	2.6	13.5
6. Mezclas Industriales	233.1	2.6	16.4
7. Aparatos y Equipos Radiofónicos	220.8	2.5	18.9
8. Motocompresoras (7)	212.0	2.4	21.3
9. Gasoleo (3)	196.3	2.2	23.5
10. Pasta de Celulosa (4)	181.9	2.0	25.5

FUENTES: Las mismas del Cuadro 14.



CLASIFICACION UNIFORME PARA  
EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)

Clave de las secciones	Clave de los capítulos	Títulos de las secciones y de los capítulos
0		<b>PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS</b>
	00	Animales vivos
	01	Carnes y preparados de carne
	02	Productos lácteos y huevos
	03	Pescado y preparados de pescado
	04	Cereales y preparados de cereales
	05	Frutas y legumbres
	06	Azúcar, preparados de azúcar y miel
	07	Café, té, cacao, especias y sus preparados
	08	Materias destinadas a la alimentación de animales (excepto cereales sin moler)
	09	Preparados alimenticios diversos
1		<b>BEBIDAS Y TABACO</b>
	11	Bebidas
	12	Tabaco y sus manufacturas
2		<b>MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES</b>
	21	Cuero, pieles y pieles finas, sin curtir
	22	Semillas, nueces y almendras oleoginosas
	23	Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)
	24	Madera, tablas y corcho
	25	Pulpa y desperdicios de papel
	26	Fibras textiles (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos) y sus desperdicios
	27	Abonos en bruto y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas)
	28	Minerales metalíferos y chatarra metálica
	29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.
3		<b>COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS</b>
	32	Carbón, coque y briquetas
	33	Petróleo y productos derivados del petróleo
	34	Gas natural y artificial
	35	Electricidad
4		<b>ACEITES Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL</b>
	41	Aceites y mantecas animales
	42	Aceites vegetales fijos
	43	Aceites y grasas de origen animal y vegetal, elaborados, y ceras de origen animal o vegetal

Clave  
de las  
secciones

Clave  
de los  
capítulos

Títulos de las secciones y de los capítulos

5		<b>PRODUCTOS QUÍMICOS</b>
	51	Elementos y compuestos químicos
	52	Alquitrán mineral y productos químicos crudos extraídos del carbón, petróleo y gas natural
	53	Materiales para teñir, curtir y colorear
	54	Productos medicinales y farmacéuticos
	55	Aceites esenciales y productos de perfumería,; preparados de tocador, pulir y limpiar
	56	Abonos manufacturados
	57	Explosivos y productos de pirotecnia
	58	Materias plásticas artificiales, celulosa regenerada y resinas artificiales
	59	Materias y productos químicos, n.e.p.
6		<b>ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGUN EL MATERIAL</b>
	61	Cuero, manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles preparadas o curtidas
	62	Manufacturas de caucho, n.e.p.
	63	Manufacturas de madera y de corcho (excepto muebles)
	64	Papel, cartón y sus manufacturas
	65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos
	66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.
	67	Hierro y acero.
	68	Metales no ferrosos
	69	Manufacturas de metales, n.e.p.
7		<b>MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE</b>
	71	Maquinaria, excepto la eléctrica
	72	Maquinaria, aparatos y utensilios eléctricos
	73	Material de transporte
8		<b>ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS</b>
	81	Artículos sanitarios, accesorios y artefactos para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado
	82	Muebles
	83	Artículos de viaje, bolsas de mano y artículos similares
	84	Vestuario
	85	Calzado
	86	Instrumentos profesionales, científicos y de control; aparatos fotográficos y ópticos; y relojes
	89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.
9		<b>MERCADERÍAS Y TRANSACCIONES NO CLASIFICADAS SEGUN SU NATURALEZA</b>

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

- ARMENDARIZ, Manuel y ALVAREZ GURZA, Erik, "Perspectiva Mexicana del Proteccionismo Norteamericano", El Comercio Exterior de México, México, Siglo XXI, Tomo III, IMCE y ADACI, 1982.
- ANEARN, Raymond, Determinantes políticas de la política comercial de los Estados Unidos, Filadelfia, The Foreign Policy Research Institute, 1983.
- BALASSA, Bela, "La Doctrina de la Paridad del Poder Adquisitivo", Financiación Internacional, R. N. Cooper (comp.), Madrid, Ed. Tecnos, 1974.
- Brothers S. Dwigth, "México-U.S. Economic Relations in Historical Perspective", Poulson W. Barry y Osborn Noel (cads.), U.S.-México Economic Relations, Westview Special Studies in International Economics and Business, Colorado Boulder: Westview Press, Inc. 1979.
- CASAR I., José, et al., "La Devaluación de 1976", Revista de Economía Mexicana, México, CIDE, Núm. 1, 1979.
- CIDE. Departamento de Política Internacional. Carta Mensual de Política Exterior Mexicana, México, año 1, Núm. 1, 15 de septiembre de 1981, Mimeo.
- DAVILA GOMEZ PALACIO, Roberto. "Perspectivas de las Relaciones Comerciales de México con Estados Unidos de América", Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México - Estados Unidos, (S.P.I.).
- DENEGA DAVILA, Mario, "Tipos de Empresas y el Comercio Exterior de Manufacturas", Revista Economía Mexicana, México, CIDE, Núm. 4, 1982.
- ERS, Guy F., "An American View of Mexican Trade Policy". Ponencia preparada para la reunión auspiciada por ODC, Coceyoc, 1981, Mimeo.
- \_\_\_\_\_, "Algunas consideraciones en torno a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos", Revista Mexicana de Política Exterior, Vol. 1, Núm. 4, julio-septiembre de 1984.

**ESPINOZA DE HOUDE, María Elena, "La Política Comercial de los Estados Unidos y su Proyección en el Comercio Mundial", Washington, D.C., Embajada de México en los Estados Unidos, febrero 1981, Mimeo.**

**ESTRADA Norma y KUBHIDA Sumiko, "Estructuras Productivas y Comercio Exterior. La Integración de dos Economías: México y Estados Unidos", Cuadernos semestrales, México, CIDE, Núm. 13, 1er semestre de 1983.**

**FAGEN, Richard. "La Política de las Relaciones México-Norteamericanas", Carlos Tello y Clark Reynolds (comps.), Las Relaciones México-Estados Unidos, Lecturas Núm. 13, México, FCE, 1981.**

**FAJNZYLBER, Fernando y MARTINEZ, Trinidad, Las Empresas Transnacionales, México, Ed. FCE, 1976.**

**GRAHAM R., Thomas, "Una Revolución en la Política Comercial", Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, febrero 1982.**

**HEIMPEL, Gretchen, "U. S. Agricultural Trade with México: the Major ISSUES". (S. P. I. ), septiembre 1978, Mimeo.**

**HUFBAUER GRAY Clyde y ANDREW JAMES Samet, "Unfair Trade Practices: A Mexican-American Drama", Ponencia presentada en la reunión auspiciada por ODC, Cocoyoc, noviembre de 1981, Mimeo.**

**INCE, Departamento de Planeación, Mercados y Productos, "Intercambio Comercial México-Estados Unidos", Comercio Exterior, Vol. 31, Núms. 1, 2, 3 y 4, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, febrero-abril de 1981.**

**INCE, Dirección de Planeación y Estudios. "Las Relaciones Comerciales de México con Estados Unidos: Problemas y Perspectivas", México, INCE, (S. F.), Mimeo.**

**JIMENEZ GONZALEZ, Eduardo, "Las Relaciones entre México y Estados Unidos a raíz de la visita del Presidente Carter a México los días 14, 15 y 16 de febrero de 1979", Perspectivas actuales de las relaciones entre México y Estados Unidos, México, UNAM, 1980.**

**MALMÖREN, Harold**, "Impacto de las Políticas Comerciales en la Economía Mundial", *Perspectivas Económicas*, Washington, D.C.

**MARES, David**, "Agricultural Trade: Domestic Interests and Transnational Relations", Jorge Domínguez (ed.), *Mexico's Political Economy: Challenges at Home and Abroad*, California, Beverly Hills: Sage Publications, Inc., 1982.

\_\_\_\_\_, "México y Estados Unidos: El vínculo entre el Comercio Agrícola y la Nueva Relación Energética", *Foro Internacional*, (85), Vol. XXII, Núm. 1, julio-septiembre 1981.

\_\_\_\_\_, "The Evolution of U.S.- Mexican Agricultural Relations: The Changing Role of the Mexican State and the Mexican Agricultural Products, Program in United State-Mexican Studies, Working Paper in U. S. Mexican Studies, Núm. 16, San Diego: University of California, 1981.

**MEYER Lorenzo y ZORAIDA Josefina**, *México frente a los Estados Unidos. Un Ensayo Histórico 1776-1980*, México, Colmex, 1982.

**MICHELÍ, Jordy y LICEA Concepción**, "México: Exportación de Manufacturas y Empresas Transnacionales", México, Mimeo.

**ORTIZ MADGYMAR, Arturo**, "Evolución de las Relaciones Comerciales entre México y Estados Unidos", *Relaciones México-Estados Unidos*, México, UNAM, 1981.

**PASTOR, A., Robert**, *Congress and Politics of U.S. Foreign Economic Policy: 1926-1976*, Berkeley, University of California Press, 1980.

**PELLICER DE BRODY, Olga**, "Consideraciones acerca de la Política Comercial de Estados Unidos hacia México", *Comercio Exterior*, Vol. 30, Núm. 10, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Octubre 1980.

\_\_\_\_\_, "Nuevas Modalidades en las Relaciones Económicas México-Estados Unidos y el resurgimiento de la idea de Relación Especial", Ponencia preparada para la Reunión del Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones México-Estados Unidos, Guanajuato, julio 1981.

**PERALOZA, Tomás**, El Comercio de Manufacturas entre México y los Estados Unidos, México, Rev. FI, 1976.

\_\_\_\_\_, "La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos", Comercio Exterior, Vol. 30, Núm. 2, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, febrero 1980.

**PURCELL, John F. H.**, Trade Conflicts and U. S. Mexican Relations, Program in United States-Mexican Studies, Núm. 38, San Diego, University of California, 1982.

**RAMIREZ DE LA O., Rogelio**, "El Desplazamiento de Manufacturas Intensivas en Mano de Obra del Comercio México-Estados Unidos", Ponencia presentada en el Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones México-Estados Unidos.

**Ventana Associates, Inc.** Mexican Industrial Development Plans: Implications for United States Policy, Prepared by Ventana Associates Inc., for the Departments of State and Commerce and the Office of the United States Trade Representative, Washington, D. C., abril 1, 1981.

**VILLAREAL René**, "El Modelo Industrial Exportador una Nueva Estrategia de Desarrollo de México", El Comercio Exterior de México, México, Siglo XXI, Tomo I, IMCE y ADACI, 1982.

**VILLAREAL DE, Rocío y VILLAREAL René**, "El Comercio Exterior y la Industrialización de México a la luz del Nuevo GATT", Comercio Exterior, México, Vol. 30, Núm. 2, febrero 1980.

**VILLAREAL René y BUENO Gerardo**, "Evolución y Perspectivas de las Relaciones Comerciales entre Estados Unidos y México", Ponencia presentada en la reunión auspiciada por el ODC, Cocoyoc, noviembre 1981.

**VIOLANTE MARLOCK, Alejandro**, "A Critical Juncture in the U. S.-Mexican Trade Relationship: The Automotive Sector", Ponencia presentada en la reunión auspiciada por el ODC, celebrada en Cocoyoc, noviembre de 1981, mimeo.

**WICHTRICH, A. R.**, "Mexican-American Commercial Relations", Robert H. McBride, (ed.), México and the United States: Energy, Trade, Investment, Immigration, Tourism, The Binational American Assembly on Mexican-American Relations, Arden House, Harriman, New York: The American Assembly Columbia University.

**WEINTRAUB, Sidney**, "Mexican Subsidies and U. S. Law: Potential Collision Course", (S. P. I.), febrero 20, 1981, Mimeo.