

37  
2ej



**Universidad Nacional Autónoma  
de México**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**MEXICO Y EL GATT: INDUSTRIALIZACION  
Y COMERCIO EXTERIOR**

**T E S I S**

**Que para obtener el título de  
Licenciado en Economía**

**presentan**

**Enrique A. Fernández Bermúdez  
Sergio Nava Sánchez**



**Cd. Universitaria**

**1987**



## **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

<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>6</b>
<b>I. CONSIDERACIONES TEORICAS RESPECTO AL COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	<b>13</b>
a) Teoría convencional .....	14
b) Teoría marxista .....	26
c) Conclusiones .....	35
<b>II. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)</b> .....	<b>37</b>
a) Antecedentes, formación y objetivos .....	38
b) Principios y marco jurídico .....	42
c) Deliberaciones del GATT 1947-1985 .....	48
d) Vinculación con la UNCTAD .....	59
e) Posición de México ante el GATT .....	65
f) Conclusiones .....	74
<b>III. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN PAISES EN DESARROLLO</b> .....	<b>81</b>
a) Caso México .....	82
b) América Latina .....	105
c) Sudeste Asiático .....	127
d) Conclusiones .....	148
<b>IV. PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT</b> .....	<b>158</b>
a) Conclusiones .....	171
<b>V. REFLEXIONES FINALES</b> .....	<b>175</b>

- Cuadro 1. Producto Interno Bruto por Sectores 1930-1978 (millones de pesos a precios de 1960).
- Cuadro 2. Tasas de Crecimiento del Producto Interno Bruto Total y por Sectores, 1950-1978.
- Cuadro 3. Estructura del Producto Interno Bruto por Sectores de Actividades 1930-1978 (porcentaje con base en precios de 1960).
- Cuadro 4. Coeficientes de Importación y Exportación (en porcentajes).
- Cuadro 5. México. Crecimiento Inversión Pública Federal (en porcentajes).
- Cuadro 6. Valor Bruto de la Producción (millones de pesos de 1960).
- Cuadro 7. México: Estructura de la Inversión 1940-1967 (en porcentaje).
- Cuadro 8. Déficit Manufacturero 1976-1981 (porcentajes).
- Cuadro 9. Tasas Medias de Crecimiento Anual.
- Cuadro 10. Estructura de Exportaciones de Mercancías (miles de dólares).
- Cuadro 11. Indicadores de Endeudamiento Externo (saldo en millones de dólares).
- Cuadro 12. Estructura del PIB del Sector Industrial.
- Cuadro 13. Ramas de Mayor Dinamismo del Sector Industrial.

**Cuadro 14.** Participación Porcentual de las Importaciones en la Demanda Interna por Rama de Origen, Manufacturas.

**Cuadro 15.** Comportamiento de las Importaciones por Tipo de Bien (tasas de crecimiento promedio anual).

**Cuadro 16.** Oferta y Demanda Agregada 1960 - 1984 (tasas de crecimiento promedio anual).

**Cuadro 17.** Fracciones Negociadas por Tipo de Bien.

**ANEXO 2** . Comparación entre los Protocolos de Adhesión al GATT de 1979 y 1986..... 210

**BIBLIOGRAFIA**..... 220

# I N T R O D U C C I O N

La relación entre la industrialización y comercio exterior constituye uno de los temas que se destaca con mayor frecuencia en los análisis de la economía mexicana. En particular, se centra la atención, por un lado, en los efectos netos de la sustitución de importaciones y, por el otro, en la evolución de la balanza-comercial y su impacto en el desequilibrio externo.

En los hechos, es evidente que el proceso sustitutivo contribuyó a modificar profundamente la estructura económica del país: se multiplicó la cifra del producto, se alteró considerablemente la estructura sectorial del mismo, la población se transformó en preponderantemente urbana y se extendieron los símbolos de la modernización. Pero, al mismo tiempo, se acumulaban problemas y fuerzas llamadas a debilitar progresivamente el proceso, hasta conducir a tendencias cada vez más ostensibles a reducir el crecimiento económico global y llevar a la crisis del patrón de desarrollo imperante.

Lo anterior se derivó de que el desarrollo del sector industrial manufacturero tendió a circunscribirse a la sustitución de los bienes de consumo y, en fases siguientes, sólo a algunas líneas de productos intermedios, con un desarrollo muy escaso en la producción de bienes de capital, lo que definió el carácter trunco de la industrialización sustitutiva en nuestro país.

Esto, limitó igualmente, las posibilidades de absorción de empleo en el sector manufacturero, por la escasa expansión de unas actividades que, no obstante su significación técnica, suele exhibir intensidades de mano de obra considerables, y no cumple con la condición de servir de vehículo privilegiado para el desarrollo científico y tecnológico, lo que profundizó la dependencia y vulnerabilidad de la economía. Además, este carácter limitado de la industrialización desvió hacia las importaciones



los estímulos de unas demandas que podrían haber dinamizado actividades productivas internas, con lo que se presionó aún más las cuentas externas.

Este patrón de industrialización ha tenido sin duda una relación directa con la permanencia de rasgos de distribución muy regresiva del ingreso, ajustándose a ellos y preservándolos, haciendo de esta característica una condición necesaria para el dinamismo del sector industrial.

No es de sorprender, entonces, que se concluya ahora que, independientemente de lo avanzado, un porcentaje significativo de la población quedó al margen de la modernización industrial y que, en cualquier revisión crítica de la experiencia recorrida haya que identificar como dos elementos destacados la incapacidad para integrar al conjunto de los problemas el empleo productivo y los factores de progreso técnico con una notable inequidad en la distribución del ingreso.

En el plano del desarrollo manufacturero, estas tendencias se reflejan también en su orientación productiva, marcando una propensión mayor a la que se ha calificado como competencia por diferenciación de productos en comparación con la intensificación del consumo lo cual, a su vez, articula este aspecto de la distribución del ingreso con el de la eficiencia industrial, afectada por esa misma diferenciación con las demandas de importación, en tanto su diversificación productiva exige más insumos, componentes y bienes de capital que tienen que importarse.

Es por ello que el déficit manufacturero no puede explicarse en función de su orientación al mercado interno, ya que sin duda las exportaciones de este sector han sido muy dinámicas, pero ineficientes ante el crecimiento de importaciones, generadas --

tanto por la distribución regresiva del ingreso como por la participación creciente de las empresas transnacionales en la estructura productiva nacional.

Derivado de las manifestaciones negativas de las formas específicas que asumió el desarrollo industrial nacional, en los años recientes, las propuestas neoliberales vinieron a reabrir, a propósito del desarrollo industrial, viejas controversias de naturaleza ideológica que se suponían ya erradicadas, procurando llevar el asunto a un cuestionamiento no sólo de las formas, sino del concepto mismo de la industrialización de nuestro país. Así, particularmente desde la década pasada, comienza a ser objeto de evaluación crítica el proceso de industrialización sustitutivo que se había reconocido como eje de la estrategia de desarrollo seguida durante los últimos cuarenta años.

Desde esta perspectiva, se destacan rasgos de ineficiencia e insuficiente competitividad de la estructura industrial, que se atribuye desde esa versión al marco de protección indiscriminada en que se desarrolló, así como una excesiva participación del Estado en el proceso de industrialización. Esto condujo a proponer una mayor apertura externa de la economía que sometiera a la industria local a una creciente competencia externa y políticas de privatización que trasladaran la responsabilidad de su operación desde el sector público a la iniciativa privada nacional y extranjera.

Por otro lado, se consideró que la industrialización sustitutiva había generado desajustes en los niveles de empleo de la fuerza de trabajo y en la ampliación constante de las desigualdades sociales, así como en la acentuación de la dependencia exterior y el desequilibrio externo, lo cual llevaba a plantear la necesidad de una reconsideración profunda de los patrones de desarrollo industrial.

De esta forma, la concepción de la industrialización sustitutiva quedaba sometida a juicio. No sólo desde la posición ideológica más conservadora, que se opuso desde un inicio a las propuestas desarrollistas, sino también desde las posiciones más progresistas.

Con base en la propuesta neoliberal, y tomando como referencia la experiencia de los países del sudeste asiático, los cuales, a su juicio, han logrado un rápido crecimiento económico debido al libre juego de las fuerzas del mercado, es que se plantea la necesidad de aplicar políticas ortodoxas para orientar el desarrollo industrial de América Latina.

En el caso concreto de México, la nueva estrategia de industrialización exportadora retoma, aparentemente, esta propuesta neoliberal con el propósito de lograr un desarrollo industrial autosostenido en el que el sector manufacturero provea las divisas necesarias para el desarrollo de la actividad económica nacional. En este sentido, el GATT adquiere un carácter fundamental como instrumento de la política comercial, ya que una estrategia de exportaciones sólo es válida en la medida en que se tiene -- "asegurado" el acceso estable al mercado mundial de mercancías.

Sin embargo, dadas las limitaciones teóricas de esta corriente para la superación de los problemas estructurales de los países subdesarrollados y las características que reviste su aplicación en nuestro país, esta estrategia sólo podrá tener éxito en la medida en que se mantenga un mercado interno restrictivo, con bajos niveles de crecimiento del producto, una política salarial que sustente la ventaja comparativa con el exterior y altos niveles inflacionarios por la evolución del tipo de cambio. Esto, evidentemente, seguirá socavando la inversión bruta fija, la capacidad productiva, la articulación industrial y la generación de empleo, agudizando la desarticulación social de este tipo -

de crecimiento industrial, fuertemente comandado por la inversión extranjera.

Es por ello, que en este trabajo consideramos necesario retomar los fundamentos teóricos que las diversas escuelas tienen sobre el comercio internacional, capítulo I, para establecer las severas limitaciones que, en este sentido, presenta la corriente ortodoxa en su aplicación a los países en desarrollo. En el segundo capítulo se presenta el desarrollo del GATT desde su fundación y la posición que nuestro país ha guardado frente a éste, así como el papel que la política comercial estadounidense ha jugado en el deterioro de la función reguladora del comercio internacional de este organismo. Inmediatamente después, capítulo III, se presentan las características particulares del desarrollo industrial de México, América Latina y el Sudeste Asiático, con el fin de rebatir la idea pregonada por la corriente ortodoxa de que el libre juego de las fuerzas del mercado, la afluencia masiva de inversión extranjera y el desmantelamiento del Estado, han permitido un acelerado proceso de industrialización en aquellos países asiáticos.

En el capítulo IV se presentan los compromisos que México adoptó ante los miembros del GATT al integrarse como parte contratante, destacando las condiciones muy desfavorables que, sobre el manejo de algunos instrumentos de política económica, implica la firma de este protocolo de adhesión. Finalmente, en el capítulo V, se presentan algunas consideraciones acerca del modelo de industrialización exportadora y sus efectos sobre la estructura productiva, la participación de los agentes económicos y la distribución del ingreso nacional, con el fin de exponer las limitantes de este modelo.

Por todo lo anterior, creemos que la política industrial y comercial debe replantearse y orientarse hacia una profundización de la política de sustitución de importaciones que involucre e integre, bajo condiciones diferentes, al capital privado nacional y al Estado en la producción de bienes de capital y de consumo.

Esto sólo será posible en la medida en que el desarrollo industrial se oriente fundamentalmente hacia la satisfacción de las necesidades básicas de la población. Esta opción involucra transformaciones profundas, comenzando con una marcada redistribución del ingreso, con lo cual se abren nuevas perspectivas dinámicas a ramas de la producción manufacturera que en el pasado se consideraron poco dinámicas.

El planteamiento de esta estrategia no se circunscribe a la vieja polémica proteccionismo vs apertura comercial, pues reconoce la necesidad de abrir la economía a la competencia internacional en las ramas productoras de bienes de consumo duradero.

## **I. CONSIDERACIONES TEORICAS RESPECTO AL COMERCIO INTERNACIONAL**

### a) TEORIA CONVENCIONAL

Es a partir del siglo XVI, y como consecuencia de la formación del Estado-Nación, que surge la primera corriente del pensamiento económico que intenta explicar el efecto del intercambio internacional de mercancías sobre el desarrollo económico de las naciones.

A esta corriente se le conoce como mercantilista, resaltando entre sus objetivos fundamentales la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso, basado en un nacionalismo que permitiera la ampliación del mercado nacional y la colonización de tierras en ultramar, para constituir mercados exclusivos a las manufacturas de la metropoli y recibir materias primas de éstas; además, promover la participación del Estado como protector de los intereses nacionales, restringiendo las importaciones y promoviendo las exportaciones para, de esta forma, generar un excedente comercial que permitiera la entrada masiva de oro, ya que consideran a éste como riqueza y capital, y no como medio de pago o equivalente general.

Para lograr este excedente propugnaron por una producción abundante y un consumo interno restringido, ya que suponían que era preferible exportar más que producir para el mercado interno "apoyados en el supuesto falso de que lo primero producía utilidad y lo segundo no" <sup>1/</sup>. La ganancia del comercio exterior fue expresada como el excedente del volumen de trabajo exportado respecto al incorporado en las importaciones, las cuales solían considerarse como causa de la escasez del dinero y destructoras del producto nacional.

Como consecuencia de la afluencia masiva de oro de las colonias hacia Europa, se empezó a experimentar una elevación en los precios de las mercancías. La explicación de este fenómeno fue expuesta por Bodino, quien destacó que el aumento en --

---

<sup>1/</sup> Ricardo Torres Gaytán, Teoría del Comercio Internacional, México - S. XXI, p.36

los precios internos de las mercancías era producto del aumento en la oferta de metales preciosos. Sin embargo, esta explicación sólo cubría el ámbito nacional identificándose a la entrada de oro como beneficio, ya que "en un país con desempleo, más dinero significaba más ingreso, éste generaba más empleo y demanda, y una demanda mayor respecto a la producción conducía al incremento en los precios" 2/ y viceversa, por lo que los mercantilistas fueron partidarios de un nivel nacional de precios altos.

No obstante, este razonamiento era incompatible con una balanza comercial favorable y por lo tanto con el deseo de una mayor entrada de oro producto del excedente de exportación.

Otros elementos importantes en la discusión de aquella época fueron las causas que determinaban el tipo de cambio y sus fluctuaciones, las cuales fueron explicadas por dos corrientes antagónicas: la metalista, que identificaba la fluctuación del tipo de cambio como producto de las alteraciones en el patrón bimetalico, oro y plata; a los desajustes entre oferta y demanda de monedas y, el desorden monetario que trastornaba el mercado provocando con ello la exportación de metales. Los antimetalistas por su lado, fueron partidarios de la teoría de la balanza comercial, infiriendo que el movimiento de metales y la variación del tipo de cambio obedecían en última instancia al estado de la balanza comercial. Por ello, "cuando el valor de las mercancías exportadas fuera superior al de las importadas, subirá la cotización de la moneda nacional y entrará al país tanto tesoro como la diferencia del valor entre las exportaciones y las importaciones" 3/. Así, los metalistas concluían que debía impedirse la salida del metal mediante una intervención del Estado en el mercado de cambios, mientras que los antimetalistas consideraban que dicho mercado debería ser libre y la intervención del Estado debía efectuarse sobre la balan-

2/ Ibidem, p. 39

3/ Ibidem, p. 41



za comercial, la cual determinaba la fluctuación en el mercado de cambios.

De esta manera, en las postrimerías de la etapa mercantilista se percibía ya la idea de que el exceso de importaciones tenía que ser cubierto con las exportaciones de oro, orientando así su pensamiento hacia una tesis que sentaba las bases del libre comercio internacional y donde las condiciones del libre cambio tendían a mantener la proporción necesaria por medio del mecanismo de los precios. Las fluctuaciones de los precios -- constituyen, por lo tanto, la explicación del porqué los países perdían metálico o adquirían los faltantes en la cantidad necesaria para nivelar sus precios con los del exterior, por lo cual "el mismo desequilibrio entre exportación e importación tiende a restablecer el equilibrio por sus efectos sobre el movimiento de los metales preciosos y su correspondiente efecto en el nivel de los precios" 4/.

Dentro de este ambiente intelectual, surge en Francia la doctrina del laissez faire, en donde la ley de la oferta y la demanda se encarga de regular la producción mediante el mejor empleo de los recursos, así como un mercado para lo producido por medio del libre cambio. De esta manera, los fisiócratas proporcionaron las bases del individualismo económico. Adam Smith acepta este principio y lo considera como la ley fundamental del progreso indefinido como base de la primera teoría de las ventajas del comercio internacional. Posteriormente Ricardo y Mill, elaboraron la teoría del comercio internacional. Las tesis más importantes de los clásicos y que contrastaron con las ideas mercantilistas, son las siguientes:

1. Suplantación del Estado por el individuo como agente promotor.

---

4/ Ibidem, p.66

2. Libre comercio internacional y nacional;
3. El trabajo es el único factor que genera valor;
4. Centraron su análisis sobre la mercancía, atribuyendo al dinero una función neutral;
5. Elaboraron la primera teoría acabada del comercio internacional.

En este sentido, la aportación más importante de Adam Smith -- consistió en aplicar la teoría de la división del trabajo al comercio internacional, bajo los siguientes supuestos: el trabajo era de igual productividad en el país; existe libre movilidad de los factores al interior de éste, y; su combinación -- no altera el producto. Con esto intenta demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo en cada país con base en las ventajas absolutas de costos. De esta forma la ventaja en el intercambio se obtiene incrementando el producto por la especialización, sin aumentar los recursos y el costo en trabajo de cada país, dedicando todos sus recursos hacia la producción en que se experimentan ventajas absolutas "siendo más provechoso para un país especializarse e importar lo que por sí mismo produciría a costos y precios mayores" 5/.

Por su parte, David Ricardo consideraba que los salarios y -- las cuotas de beneficio tendían a la unificación dada la alta movilidad del trabajo y el capital al interior de cada país. -- La teoría del valor trabajo, por lo tanto, impera al interior de los países, mientras que a nivel internacional es la teoría cuantitativa del dinero la que permite que las ventajas absolutas se transformen en ventajas relativas hasta llegar a un punto de equilibrio en el cual, los precios no subirán ni bajarán en ningún país.

5/ Adam Smith, Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones, F.C.E., p. 404

Con base en esto, para Ricardo el fin primordial del comercio internacional será el efecto que éste tenga sobre la tasa de ganancia por la obtención en el exterior de bienes salario más baratos, por lo que, el flujo monetario por exportación o importación no incrementa ni disminuye la tasa de ganancia ya -- que "un incremento en la cantidad de dinero en circulación no lleva a un incremento del capital, por lo que la tasa de ganancia no se altera" 6/.

Con base en estas ideas, John Stuart Mill parte de que el beneficio ya no se expresa por sus efectos sobre la tasa de ganancia y la acumulación, sino sobre el nivel de consumo que puede experimentarse en una economía librecambista. Ya que, "la ganancia de un país no se manifiesta en aquello de que se desprende (exportación), sino de lo que obtiene (importación)" 7/. Establecido el intercambio, las mercancías se cambiarán la una por la otra en la misma proporción en ambos países "por lo que los productos de un país se cambiarán por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones" 8/. De aquí se desprende que el valor de cambio de las mercancías intercambiadas entre los países se ajustará necesariamente a las cantidades recíprocamente demandadas para que se paguen mutuamente (Ley de la Demanda Recíproca).

La demanda recíproca no actúa linealmente, ya que la relación de intercambio dependerá de la intensidad y elasticidad de la demanda externa por la producción nacional.

En síntesis, podemos exponer las aportaciones de los clásicos respecto al comercio internacional en los siguientes términos "la especialización (Smith) permite una producción mayor, la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian" 9/

6/ Fernando Calzada, "Una exposición de los Fundamentos del Comercio Internacional: Ricardo y Mill", *Investigación Económica* 163, F.E., UNAM

7/ J.S. Mill. *Principios de Economía Política*, Edit. PCE, p. 501

8/ *Ibidem*, p. 511

9/ Ricardo Torres Gaytán, Op. Cit. p. 101

Durante la segunda mitad del siglo XIX la expansión de la industria europea había alcanzado una preponderancia en el desarrollo económico de los países imperiales. El productor independiente desaparecía paulatinamente y era sustituido por el empresario que empleaba trabajadores a cambio de un salario. En lo productivo, se generalizó el principio de que cada factor contribuye al proceso productivo de acuerdo con su aportación marginal.

Ante este cambio ideológico se elimina al trabajo como único generador de valores económicos para asociarlo al capital, por lo que "el costo real o valor de las mercancías fue atribuido tanto al trabajo necesario para producir una mercancía como a la abstinencia de consumo indispensable para la formación de capital" 10/. Como consecuencia de esto surge el marginalismo con objeto de sustituir la teoría del valor por la teoría de la utilidad marginal y su derivación: la productividad marginal.

Asimismo, dan al concepto de escasez el atributo de crear valor, sin identificar que ésta en un momento dado "motiva la generación de valores económicos y el mercado con régimen de precios origina la ganancia" 11/. Así, aunque exista una ventaja relativa de cualquier país en la producción, el beneficio del comercio exterior se expresará en una elevación del nivel de consumo de los países, siempre y cuando la relación externa de cambio difiera de la interna.

Este marco teórico encontró serias dificultades para explicar, bajo sus supuestos, la sobreproducción de mercancías y el desempleo masivo, producto de la profunda recesión económica de los años treinta. En el ámbito del comercio internacional se observó que la elasticidad precio de las exportaciones e importaciones era pequeña en relación con los cambios en el ingreso.

10/ Ibidem, p.105

11/ Ibidem, p.110

Esto provocó que se manifestara un nuevo enfoque económico, -- principalmente a través de John Maynard Keynes, quién retoma -- estas experiencias y ataca los supuestos básicos del modelo neoclásico, como son: la existencia de la ocupación plena como -- norma general; la actuación de la teoría cuantitativa del dinero y su efecto sobre los precios; la ley de Say; el desempleo voluntario; la ausencia de desequilibrios estructurales y, la -- participación del Estado en la economía.

Al destacar la importancia de los efectos del ahorro y la inversión sobre la corriente del ingreso se encontró que existe una relación recíproca mayor entre el nivel de ingreso nacional y el comercio exterior que entre éste y el nivel de precios, deduciéndose de ello que el proceso de ajuste tiene lugar por los cambios en el nivel de ingreso y la ocupación. Asimismo, el efecto de las exportaciones e importaciones sobre el nivel de ingreso y ocupación, depende de las elasticidades-ingreso de las demandas y ofertas recíprocas de éstas, tendiendo a restablecerse el equilibrio sin alterar apreciablemente las relaciones de precios. Por esta razón, se relegó el efecto -- precio a nivel secundario, ya que el mecanismo clásico de circulante-niveles de precio-saldo de la balanza comercial fue -- sustituido por la corriente circular del ingreso (exportación-ingresos-importación).

El abandono de la teoría cuantitativa del dinero se basó en -- que ésta sólo funcionaba en una economía de pleno empleo, por que los niveles de costos y precios ejercen una acción secundaria o nula cuando una economía presenta un grado tal de desempleo que le permite traducir el incremento en el ingreso vía -- exportaciones, en un incremento de la demanda de los factores y una estabilidad de precios hasta el punto en que la recuperación empieza a absorber la mano de obra y los equipos físicos

subutilizados vuelven a la normalidad, comenzando a adquirir importancia tanto la elasticidad precio de la demanda como su elasticidad ingreso. Igualmente, el efecto del ingreso proveniente de las exportaciones que genera un efecto multiplicador sobre el ingreso y el producto "se detendrá en aquel punto en que las exportaciones autónomas se igualen (después de un período de tiempo) con las importaciones inducidas" 12/, quedando suspendido el crecimiento del ingreso nacional derivado de la exportación original. Si se supone un estado de pleno empleo en la economía, las exportaciones sólo podrán expandirse por incrementos en la productividad o en decremento del comercio nacional, por lo que, como el valor de las exportaciones e importaciones depende del nivel del ingreso real, la paridad de precios adquirirá fuerza preponderante sobre el volumen y la estructura del comercio internacional. Esta ocupación plena provoca a su vez que cualquier incremento en el ingreso nominal proveniente de las exportaciones, no se exprese en un incremento del empleo, la producción o el consumo, sino en un incremento de los precios interiores y de las importaciones.

Por otra parte, la omisión de la ley de Say tiene como finalidad exponer la deficiencia de las fuerzas del mercado como reguladoras del proceso económico y da lugar al reconocimiento del desempleo y la sobreproducción como elementos propios del sistema, en donde puede existir un equilibrio a pesar de no experimentar ocupación plena en la economía.

De esta manera, los soportes fundamentales de la teoría Keynesiana, sientan las bases para la intervención del Estado en la economía, ya que un incremento en el ingreso provocaría un crecimiento menos que proporcional del consumo, con lo que el ahorro tiende a crecer en mayores proporciones. En la medida en que la inversión sea igual al ahorro, no se crearán problemas de demanda y empleo y, por tanto habrá una expansión en la me-

12/ Ricardo Torres Gaytán, op. cit., p.152

dida en que la inversión supere al ahorro. En este sentido, --- cuando el ahorro supera el nivel de la inversión privada co--- rresponderá al Estado contrarrestar este efecto por medio del - gasto público, incentivando una demanda efectiva para la absor- sión total del ahorro.

Finalmente, es importante destacar que el bien es cierto, duran- te el siglo XIX las doctrinas que prevalecen son de tendencia - liberal, también se desarrollaron ideas de carácter proteccio- nista, como las expuestas por List quien enarbola la bandera de los intereses nacionales y del fomento de las fuerzas producti- vas como único medio de asegurar el bienestar de los individuos y las naciones. Para ello, propulsó la formación de uniones - de fabricantes, la eliminación de las barreras arancelarias en el interior del país y su reforzamiento hacia el exterior, dese- chando la doctrina del laissez faire y el individualismo ilimi- tado.

Su análisis parte de la distinción de la economía cosmopolita, entendida esta, como aquella en donde se sobrepone el beneficio general a la idea de la nacionalidad y por tanto, el principio de la educación industrial de la nación. En este sentido, las - manufacturas constituyen la base del comercio interior y exte- rior, por lo que, una nación que llegue a monopolizar la indus- tria manufacturera del globo, limitando el desarrollo económico de otras naciones a la producción agrícola, llegaría necesaria- mente el dominio universal.

De esta manera ; el sistema aduanero es consecuencia natural de la tendencia de los pueblos a buscar garantías para su conserva- ción y prosperidad, por lo que permite el desarrollo económico de las naciones. La educación industrial de un país atrasado - se hace más vigorosa por la libertad de comercio con pueblos --- avanzados, sin embargo, en la medida del avance de esta educa-

ción se va haciendo necesaria la protección arancelaria, limitándose la competencia extranjera.

Si el derecho protector encarece por algún tiempo los productos de las manufacturas domésticas, asegura en lo futuro precios más bajos con relación a los similares extranjeros. Si bien, es cierto que existe una pérdida de valor causada por los derechos protectores, el país adquiere fuerza por medio de las cuales se pone en condiciones de producir masas mayores de valor.

El derecho protector sobre los productos manufacturados tiene efectos positivos sobre la riqueza, ya que permite que la producción, la población, la renta y el valor de cambio de las propiedades inmuebles se incrementen, además de garantizar el desarrollo de las fuerzas productivas nacionales. A fin de que la libertad de comercio pueda actuar naturalmente, es preciso que los pueblos menos adelantados sean impulsados por medio de medidas artificiales al mismo grado de desarrollo que las potencias han obtenido por este medio. El sistema protector permite crear un excedente de capital en el extranjero que puede financiar la actividad productiva nacional para la satisfacción del mercado interno.

En este orden de ideas, se hace necesario analizar en términos generales las interferencias (tarifa aduanera) al comercio exterior y sus efectos sobre las principales variables económicas, entre los que destacan:

A) El efecto de protección. En el caso de una tarifa a la importación, el efecto de protección consiste en una mayor producción del artículo protegido con lo cual favorece a una región o industria dominada por una sola actividad económica. Si bien, el país en su conjunto puede perder con esta medida,



la industria en particular, que ve acrecentando su precio, se beneficia al menos en el corto plazo.

B) El efecto sobre el consumo. Este casi siempre es adverso, ya que disminuye el consumo y afecta directamente al consumidor, quien paga un mayor precio por la mercancía. Sin embargo, éste se justifica en la medida en que logre crear incentivos de inversión para aquellas industrias nacientes, creando con ello la posibilidad de conseguir un volumen de operaciones tales que le permita operar económicamente, es en este sentido y solo en éste, en que se justifica la protección. Cuando esta industria haya alcanzado un nivel de operación económica, es deseable la liberación de la protección.

Otro método de atraer la atención de la inversión a determinadas ramas, es mediante el subsidio, el cual reduce el precio final e incentiva el consumo, lo que permite ampliar el mercado interior.

C) El efecto sobre ingresos públicos. Cuando menos desarrollado es un país, mayor es la parte de los ingresos públicos provenientes de los derechos arancelarios. El efecto del gravamen sobre la producción dependerá de la elasticidad de la oferta nacional, por lo que a menor elasticidad corresponde menor distorsión en la oferta. Una tarifa con fines exclusivamente fiscales, es aquella en que no se dan ni el efecto protector ni el de redistribución en la demanda y oferta nacional.

D) El efecto sobre la redistribución. Las tarifas redistribuyen la renta entre los factores ocupados en diferentes proporciones en la producción de distintas mercancías con lo que se protegen determinados sectores productivos. En este sentido, las grandes compañías con grandes volúmenes de capital están interesadas en un comercio más libre que incremente sus precios en el exterior o reduzca el de sus importaciones, en tan-

to que la protección de las tarifas favorece al pequeño empresario.

E) El efecto sobre la relación real de intercambio. El productor extranjero paga una parte considerable de los derechos, lo que implica que el consumidor nacional paga un precio más alto. Sin embargo, si la oferta es muy inelástica en el país exportador y si la demanda es bastante elástica en el país importador, el establecimiento de una tarifa solamente tendrá un efecto protector pequeño, es decir, las importaciones se verán muy alteradas, pero se conseguirán a precios bajos y viceversa.

F) El efecto sobre la renta. La tarifa desplaza hacia abajo la curva de las importaciones al elevar los precios de las mismas, por lo que se ven desplazadas por producción nacional, lo que permite elevar la renta en una cantidad que es múltiplo del decremento de las importaciones al nivel inicial de la renta. El crecimiento del empleo, producto de esta protección, se consigue a expensas del decremento en la renta y el empleo extranjero, donde se reducen las exportaciones. La alternativa consistente en el incremento del gasto interior, puede conducir a una excedente de importaciones, determinada por su multiplicador y la producción a éstas. Por esta razón, algunos países con elevada propensión marginal a la importación combinan un incremento del gasto interior con un incremento en la tarifa.

G) El efecto sobre la balanza de pagos. Las tarifas desvían el gasto desde las mercancías extranjeras hacia las nacionales, lo que eleva la renta nacional y reduce la propensión media a importar. Sin embargo, esto se obtiene siempre en perjuicio del exterior.

Además existen otros instrumentos que pueden cubrir las -----

mismas necesidades, como son, los subsidios que estimulan la producción sin limitar el consumo. Asimismo, los impuestos directos y las transferencias son superiores, bajo esta óptica, a las tarifas en cuanto a la redistribución de la renta dentro de un país, ya que consiguen el efecto perseguido con menos distorsión en la producción y el consumo.

Las transferencias de renta entre países son superiores a las tarifas en la medida en que mejoran la relación real de intercambio.

En conclusión, el único argumento válido en favor de la protección arancelaria, desde el punto de vista mundial, es el de la industria incipiente. Para una razón en particular pueden esgrimirse diferentes argumentos que van desde los motivos por defensa nacional o por razones extraeconómicas; para elevar los ingresos públicos, mejorar la relación real de intercambio, incrementar la renta y mejorar la balanza de pagos. Los tres últimos objetivos son de origen político para empobrecer al vecino, en el sentido de que la ganancia que se deriva para el país en cuestión origina problemas o pérdidas para el extranjero y su éxito depende de la ausencia de represalias por parte de éste.

#### b) TEORIA MARXISTA

Esta teoría se fundamenta en la tesis de Marx acerca de la tendencia decreciente de la tasa general de ganancia y el comercio internacional como mecanismo contrarrestante de esta tendencia. "Con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo, la misma tasa de plusvalor se expresa así en una tasa decreciente de ganancia debido al paulatino acrecentamiento del capital constante en relación con el variable "13/. Este crecimiento en la composición orgánica del capital conlleva a que el precio y la masa de ganancia por unidad de producto disminuyan, por lo que este proceso sólo se enlentecerá gracias -

13/ Karl Marx, El Capital, Tomo III Vol. 6, S. XXI editores p. 270

al abaratamiento de los elementos del capital constante y los medios de subsistencia del obrero, que permitan elevar la tasa de ganancia, si la tasa de plusvalor está dada e incluso si disminuye.

En esta medida, el comercio exterior juega un papel determinante, ya que permite acelerar la acumulación mediante la competencia en el mercado externo de mercancías producidas con diferentes composiciones orgánicas de capital. Esto significa que, "en la medida en que el trabajo del país más adelantado se valoriza como trabajo de mayor peso específico, aumenta la tasa de ganancia al venderse como cualitativamente superior al trabajo que no ha sido pagado como tal ... el país menos desarrollado dará una mayor cantidad de trabajo objetivado en especie que el que recibe, aunque de esta manera obtenga la mercancía más barata de lo que él mismo podría producirla".<sup>14/</sup> Este proceso implica en el mercado interno y externo, un intercambio desigual producto de las diferentes composiciones orgánicas al interior de las ramas económicas o los países.

Así, el comercio exterior no se regirá por las ventajas comparativas de los países, sino por las necesidades de valorización del capital y la transferencia de valor de los países menos adelantados con baja composición orgánica de capital hacia aquellos más adelantados de alta composición orgánica, lo que tendería a mantener la diferencia entre las tasas nacionales de ganancia. Sin embargo, esta diferencia podría desaparecer y hasta revertirse en la medida en que el país menos desarrollado obtuviera una menor tasa de plusvalía, que no alcance a compensar las diferencias en las composiciones orgánicas:

Para Emmanuel, este proceso representa el intercambio desigual en sentido amplio ya que proviene del hecho de la transformación de los valores en precios de producción y la transferen-

<sup>14/</sup> Ibidem, p. 273

cia de valor de países con ramas de composición orgánica inferior a la media hacia países con composición orgánica superior a ésta. Sin embargo, este proceso también se da al interior de la economía y no es suficiente para explicar las diferencias en el nivel de desarrollo de los países. En este sentido, Emmanuel identifica otro tipo de intercambio desigual que proviene de la diferencia en los salarios y las composiciones orgánicas de los países, ya que actúa bajo el supuesto de que el salario determina el precio y no a la inversa. Este intercambio constituye un intercambio desigual en sentido estricto, por lo que "fuera de toda alteración de los precios que resulte de una concurrencia imperfecta en el mercado de las mercancías, el intercambio desigual es la relación de los precios de equilibrio (de producción) que se establece en virtud de la perecuación de las ganancias entre regiones con tasas de plusvalía institucionalmente diferentes, dando al término institucionalmente el significado de que estas tasas, por la razón que sea, son restadas a la perecuación concurrencial en el mercado de factores e independientes de los precios relativos" 15/.

En este sentido, las hipótesis básicas de este autor serían -- las referentes a la no concurrencia perfecta del factor trabajo a nivel internacional, por la existencia de las naciones, lo que conllevaría a la obtención de diferentes tasas de plusvalía al interior de cada una de éstas y la referente a la libre circulación y concurrencia de los capitales, lo que conduce a una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia a nivel internacional.

Así, la diferencia en los salarios es producto de una competencia imperfecta del factor trabajo en razón a las distancias y fronteras políticas, por ello si bien el aumento continuo de la composición orgánica de capital es una necesidad estructural del capitalismo, no lo es la existencia de salarios distin-

15/A. Emmanuel. El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales, siglo XXI, editores, México 1980.

tos, ya que cuando el país de bajos salarios vierta al exterior el excedente de la plusvalía que sus empresas han obtenido esto no corresponde a ninguna condición objetiva del modo de producción capitalista. El país de bajo salario además de recibir menos valor en el intercambio recibe también, menos valores de uso.

Esta diferencia en los salarios, al no ser perfecta la movilidad internacional de la fuerza de trabajo, ha infringido la Ley del Valor.

En este sentido, la transferencia de valor surge porque el valor de la fuerza de trabajo es más alta en el país desarrollado que en el subdesarrollado y por ello los países subdesarrollados no se benefician del intercambio. Por ello, el proletariado de los países desarrollados participa en la explotación del proletariado de la periferia y se configura, un debilitamiento del movimiento socialista a nivel mundial como consecuencia de la defensa del status obrero en los países del centro. "El antagonismo en las naciones ricas y pobres está en trance de convertirse en el de las clases" 16/.

Samir Amin, al igual que Emmanuel, parte de una crítica de la teoría del comercio internacional basada en la tesis de las ventajas comparativas y la especialización a través de éstas. Para Amin, en el intercambio interno, la Ley del Valor implica la igualdad en el intercambio de mercancías que contiene la misma cantidad de trabajo, sin embargo, en el intercambio exterior se efectúa una transacción de valores desiguales, producto de los distintos niveles de productividad, por lo que las ventajas en la especialización no se llevarán hasta su punto final debido a que los países que comercializan entre sí, tienen distintos niveles de desarrollo y por tanto, no actúan en un sistema capitalista puro. Así, su análisis se sitúa en el marco del capitalismo periférico.

16/ Ibidem, p. 125.

Para el análisis que realiza sobre las relaciones internacionales de intercambio parte de que las diferencias en la productividad y niveles de consumo, se han acentuado, por lo que los flujos de capital entre el centro y la periferia no han logrado atenuar esta desigualdad; que la dinámica secular del progreso ha profundizado la desigualdad entre la agricultura y la industria; que los términos de intercambio se han deteriorado para la periferia, tanto los provenientes de mercancías agrícolas como los de las producidas en el sector moderno de la economía; que el nivel de salario no es el mismo en el centro y la periferia, debido básicamente a la integración de los monopolios.

Es por ello, que el intercambio solo podrá surgir ahí donde existen salarios iguales y composiciones orgánicas de capital diferentes y, donde a pesar de la existencia de composiciones orgánicas iguales, existen salarios diferentes. Para este autor, el segundo caso corresponde a la situación real, en virtud de que las exportaciones de la periferia están constituidas principalmente por productos agrícolas provenientes de un sector con débil productividad, por lo que el intercambio desigual se refuerza. En este sentido, el comercio exterior permite reducir el costo de la fuerza de trabajo por la importación de productos agrícolas obtenidos en condiciones de intercambio desigual, lo que permite asegurar un crecimiento continuo de los salarios en el centro y mantener bajas las remuneraciones del trabajo en la periferia. Este proceso se complementa con la exportación que realizan los monopolios, los cuales imponen en la periferia producciones necesarias para el centro, además de aumentar su tasa de ganancia. Sin embargo, esta transferencia se oculta en gran medida por la igualdad de la tasa de ganancia a escala mundial, lo que constituye la esencia del intercambio desigual.

Samir Amin concluye que existe una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia a nivel mundial; que no es cierto que existan mercancías específicas que se exporten de un país desarrollado; que el intercambio desigual depende de que la diferencia de los salarios entre centro y periferia sea mayor -- que la diferencia entre sus respectivas productividades y, -- que los salarios dependen del grado de desarrollo de la fuerza de trabajo y la lucha de clases.

Las tesis hasta aquí expuestas de Samir Amin y A. Emmanuel tratan de explicar la existencia de países desarrollados y subdesarrollados debido a la actuación del intercambio desigual a nivel internacional en sentido amplio y en sentido estricto.

No obstante, su posición es criticada por algunos autores marxistas que identifican la existencia del intercambio desigual en sentido amplio, desechando la posibilidad de éste debido a la diferencia de salarios. Ya que, en palabras de E. Mandel -- "Bajo estas consideraciones ... lejos de explicar el subdesarrollo estructural, esta hipótesis implica en el sentido Ricardino clásico la imposibilidad del subdesarrollo. Esta hipótesis es incapaz de explicar por que los países con alto salario experimentan una industrialización mientras que las naciones subdesarrolladas poseen una industria relativamente pequeña" 17/. Así como las condiciones desiguales de desarrollo del modo de producción capitalista determinarán las magnitudes desiguales de los mercados internos y los ritmos desiguales de la acumulación de capital, las diferencias internacionales en el valor y el precio de la fuerza de trabajo, que Emmanuel subraya, no son causas sino efectos del desarrollo desigual del modo de producción capitalista o de la productividad del trabajo en el mundo.

La diferencia en los salarios, que Emmanuel y Amin identifican como causa del intercambio desigual, lleva a Mandel a pre 17/ E. Mandel, El Capitalismo Tardío, Edit. Siglo XXI, editores, p.345



guntarse, ¿Por qué el capital no se ha desplazado en forma masiva de los países con alto salario hacia aquellos con bajos salarios, lo que tendería a una nivelación de la cuota de ganancia?. En este sentido, Mandel identifica que en el país -- subdesarrollado con bajo salario existe una pequeña cantidad de capital y por tanto, una composición orgánica de capital mucho más baja y una tasa de plusvalía menor que no neutraliza el efecto de la composición orgánica de capital más baja. Esto explicaría el porqué no existe un flujo creciente de inversión hacia los países con bajos salarios y por otra, la inexistencia de una tendencia hacia la igualación de la cuota de ganancia a nivel internacional, ya que esto supondría un drenaje constante del capital del país desarrollado al subdesarrollado; una disminución en la demanda de los productos de exportación del país desarrollado y un incremento repentino de ésta hacia el país subdesarrollado.

Por lo tanto, para Mandel el intercambio desigual se encuentra en que, a valores internacionales iguales corresponden -- cantidades desiguales de trabajo, conduciendo así a una transferencia de valor no en contradicción con esta Ley, ni debido a una nivelación internacional de las tasas de ganancia, sino a la ausencia de tal nivelación.

Un examen de Charles Bettelheim sobre la tesis de Emmanuel -- arroja como resultado una oposición a ésta. Desde este punto de vista lo que subyace en el intercambio desigual es un desarrollo desigual de la productividad del trabajo y las relaciones de producción específicas en la periferia, en donde el -- trabajo reclutado en las ramas exportadoras si bien recibe baja remuneración, por su categoría de semiproletariado, el salario, por tanto, solo es un complemento de su ingreso. Asimismo, -- rechaza la tesis de Emmanuel respecto a la autonomía relativa

del desarrollo de los salarios y las necesidades, recordando que el consumo y los salarios siempre están determinados por el desarrollo en la esfera de la producción, y la conclusión respecto a la negación de la lucha de clases en los países -- desarrollados. Bajo estas consideraciones concluye en forma -- ortodoxa, que la única vía para terminar con el intercambio -- desigual es abolir el sistema capitalista de producción. Sin embargo, no brinda ningún planteamiento alternativo.

Por su parte Patrick Florian critica a Emmanuel por sus conclusiones respecto a la lucha política del proletariado, ya -- que desconoce la lucha de clases en el país desarrollado y -- la lucha antimperialista en la periferia. Asimismo, refuta la tesis de una nivelación internacional de la tasa de ganancia -- ya que desconoce la importancia de las utilidades norteamericanas en el mundo y ésta depende de las relaciones de producción y las condiciones de acumulación y no sólo, como Emma -- nuel sustenta, de la movilidad del capital a nivel internacional. Asimismo, concluye que un crecimiento de los salarios -- no conlleva a un incremento en el nivel de desarrollo de ningún país porque tiene un efecto contrario sobre la tasa de ganancia.

La conclusión general de estos autores, a excepción de Samir Amin y Emmanuel, se resume en que las mercancías producidas con la tecnología obsoleta de los países periféricos no son capaces de ofrecer una competencia real en el mercado mundial a -- las mercancías producidas en los países metropolitanos. En -- los países de la periferia, por lo tanto, las exportaciones -- continúan concentrándose en el sector de las materias primas, en donde han perdido su posición de monopolio relativo que antes disfrutaron en el mercado mundial en la era del imperialismo clásico, por lo que los precios de las materias primas exportadas por la periferia han tendido a caer al precio de --

producción de las materias primas producidas con la tecnología más moderna de los países metropolitanos. "Esto obliga a los países semicoloniales a importar una creciente cantidad de maquinaria costosa y refacciones de los países metropolitanos con objeto de mantener el ritmo de la industrialización. En el mercado mundial los países metropolitanos operan hoy como vendedores monopólicos de maquinaria y equipo mientras que los países semicoloniales han perdido su posición de vendedores monopólicos de materias primas" 18/. En este sentido, --- existe una continua transferencia de valor de una zona a otra mediante el deterioro de los términos de intercambio. Así, la mecanización de la periferia tenderá a volver superfluas las supuestas ventajas de la fuerza de trabajo barata.

Por ello, existe una continua reproducción a escala mundial del intercambio desigual, lo que imposibilita la industrialización a fondo de la periferia, con lo que las diferencias en el grado de desarrollo, industrialización y productividad tenderán a acentuarse, y este proceso sólo podrá revertirse en la medida en que "Los trabajadores de la periferia empujen la revolución colonial hasta el punto en que la liberalización - respecto al mercado capitalista mundial, mediante la socialización de los principales medios de producción y el plusproducto social, permita resolver el problema agrario y ponga en marcha la plena industrialización" 19/.

### c) CONCLUSIONES

La existencia de organismos comerciales y financieros a nivel internacional que intentan regular los flujos monetarios y comerciales entre los países se fundamentan, en la mayoría de los casos, en una filosofía de corte liberal que parte de la premisa del libre comercio entre los países con el propósito de elevar su beneficio, en términos de costos, con base en la es

---

18/ Ibidem, p.363

19/ Ibidem, p.368

pecialización en la producción donde se experimentan ventajas comparativas, las cuales obedecen a la dotación interna de recursos.

No obstante lo anterior, dentro de esta filosofía se justifica la protección comercial de aquellas industrias nacientes o nuevas que se orientan a la fabricación de productos estratégicos en tanto adquieren la capacidad para competir a nivel internacional.

Sobre esta base, la intervención del Estado deberá limitarse a garantizar la reproducción y acumulación de capital, dejando a las libres fuerzas del mercado la regulación de la producción y el mejor empleo de los recursos.

Sin embargo, dadas las limitaciones teóricas de esta filosofía, en relación al intercambio comercial entre los países desarrollados y en desarrollo así como en la integración de una economía nacional más diversificada y articulada que responda a las necesidades de los propios países, la teoría marxista intenta explicar el intercambio comercial internacional a partir de su función compensatoria ante la tendencia decreciente que manifiesta la tasa de ganancia a nivel nacional.

Es decir, la diferencia entre las composiciones orgánicas de capital, permite la existencia de mercancías producidas con distintas cantidades de trabajo objetivado que determinan su diferencia en valor. En este sentido, el comercio exterior con tarresta la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, al permitir el intercambio desigual de mercancías con distintas cantidades de valor.

Así, el comercio exterior no se rige por las ventajas comparativas en costos de los países, sino por la necesidad de valorización de capital y la transferencia de valor de los países me

nos adelantados, con baja composición orgánica de capital, lo que tiende a mantener la diferencia entre las tasas nacionales de ganancia.

Derivado de lo anterior, es posible concluir que los organismos internacionales no garantizan un intercambio más justo para los países en desarrollo con base en el librecambio y la especialización de la producción de acuerdo a la dotación interna de recursos, sino por el contrario crean las condiciones -- que permiten la reproducción de capital conforme a las necesidades de los países desarrollados.

**II. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO  
( GATT )**

### a) ANTECEDENTES, FORMACION Y OBJETIVOS

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos --- emergen como el país económicamente más fuerte dentro del siste--- ma capitalista. Derivado de esta posición, los norteamericanos promueven la formación de un sistema mundial de libre comercio --- regulado que ligase a todos los países, incluyendo a ellos mis--- mos.

En este contexto y al mismo tiempo que concedían el primer --- préstamo masivo de posguerra a Inglaterra, publicaron un infor--- me en junio de 1945 titulado "Propuesta para la Expansión del --- Comercio Mundial y del Empleo", en el que se convocaba la crea--- ción de una Organización Internacional de Comercio (OIC). Sus --- declaraciones de principios fueron elaboradas en septiembre de 1946 en la propuesta de estatutos para una Organización Interna--- cional de Comercio de las Naciones Unidas y en marzo de 1948 se firmó en La Habana, un convenio conocido como Carta de la Habana que establecía los propósitos y principios para una Organiza--- ción de esta naturaleza 1/.

El objetivo de esta Carta era, por un lado, obtener el pleno em--- pleo con base en las ventajas comparativas y la especialización de los países y, por el otro, desarrollar el Comercio Interna--- cional libremente. Para ello, se enumeraban cuatro medios: --- 1) Desarrollo económico y reconstrucción; 2) Acceso de todos --- los países en condiciones de igualdad a los mercados, aprovisio--- namientos y a los medios de producción; 3) Reducción de los obs--- táculos al comercio; 4) Consultas y cooperación en el seno de --- la Organización Internacional de Comercio.

Después de tres años de negociación 53 países, México aún cuan--- do participó formalmente no se integró a la misma, firman el Ac--- ta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comer---

---

1/ Michael Hudson "El GATT y la doble medida", Bretton Woods; El Triunfo --- del Capital Financiero Gubernamental Norteamericano, Edit. Dopesa P. --- 189

cio y Empleo. Sin embargo, Estados Unidos se negó a ratificarla considerando que no era demasiado liberal, motivo suficiente para que no funcionara 2/.

Paralelamente al intento de creación de la OIC se llevó a cabo, a invitación de E.U., una negociación arancelaria multilateral con objeto de reducir derechos y otro tipo de barreras al comercio, en la que 23 países -entre los que no se encontraba México- estuvieron representados en las negociaciones que tuvieron lugar en Ginebra 3/. El procedimiento adoptado en ellas suponía un acuerdo bilateral entre delegados, producto por producto, para obtener las máximas reducciones posibles en los derechos. Como resultado de ello, en siete meses los países representados disminuyen sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del Comercio Internacional.

Bajo estos acuerdos se organizó el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947. Estos países fueron: Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, República Checoslovaca, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Libano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Reino de los Países Bajos, Pakistán, Gran Bretaña, Irlanda del Norte, Rodhesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana 4/.

El GATT originalmente contaba de 35 artículos, convirtiéndose en 38 en 1965, resultado de la incorporación de la parte IV, referida al tratamiento hacia los países poco desarrollados. Sus características principales son las siguientes:

- . El Acuerdo se concibe como un tratado entre los países firmantes y no como una organización internacional, y por ende sus miembros no tienen la categoría de Estados Signatarios, como sucede en la ONU, sino que son considerados Partes Con-

2/ Ibidem, p. 190

3/ Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, cundernos del senado No. 55, p. 25

4/ Luis Malpica de la Madrid ¿Qué es el GATT? Edit, Grijalbo, p. 14



tratantes del Acuerdo General, manteniendo su status formal de carácter provisional.

- El código de conducta incorporado al GATT implica dos grandes principios: primero, una actitud multilateral y no discriminatoria, y segundo, una condenación de las restricciones cuantitativas al comercio internacional.
- De conformidad con los términos del GATT, los países firmantes -Partes Contratantes- reconocen que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida cada vez más altos; al pleno empleo; a niveles cada vez mayores del ingreso real y de la demanda efectiva; a la utilización racional de los recursos materiales y al crecimiento de la producción y de los intercambios de productos.
- Lo fundamental en las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre sus miembros, que adoptan el compromiso de no aumentar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas.
- Las funciones de los miembros del Acuerdo General en su conjunto, consisten en verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Cuando todas las naciones que lo integran actúan conjuntamente para tomar una decisión, se conocen como las Partes Contratantes y éste es el órgano supremo. Bajo estas circunstancias tienen el poder de aceptar que en ciertas condiciones, un país puede apartarse generalmente de manera temporal, de ciertas disposiciones contenidas en el Acuerdo 5/.
- En relación a las votaciones, éstas se efectúan siguiendo el principio de un voto por cada miembro, requiriéndose de dos tercios de los votos para resolver asuntos, como son: las modificaciones al Acuerdo, el acceso de nuevas Partes Contratantes

5/ Artículo XVIII y XIX del texto original.

tes, la formación de zonas libres de comercio y uniones aduaneras 6/ y la revisión del articulado del Acuerdo, excepto la parte correspondiente a la Cláusula de la Nación más Favorecida que requiere unanimidad. En la práctica, el proceso de toma de decisiones se lleva por consenso.

De esta manera y a pesar de la diversidad de intereses entre los miembros del GATT y de la variedad de las políticas comerciales que llevaban a cabo, el Acuerdo obtenido durante la década de 1950 tuvo un considerable éxito en varios terrenos.

Así, se estima que la reducción neta en los derechos arancelarios de los E.U. había alcanzado el 50% desde los niveles de 1934. Pero más relevante aun ha sido el aumento de los miembros del GATT: de 23 firmantes en 1947 ha pasado en la actualidad a estar integrado por aproximadamente 90 naciones que abarcan más de 80% del comercio mundial 7/.

Por acuerdo de las Partes Contratantes fue creado en 1960 un Consejo de Representantes, que se ha convertido en el órgano más importante del GATT, después de la sesión anual. Este, asegura la continuidad de los trabajos del organismo y toma las decisiones necesarias para el funcionamiento del mismo. Está representado por aquellos miembros que por autoelección y en forma voluntaria, han manifestado su disposición de asumir obligaciones en calidad de representantes del Consejo.

En auxilio a las labores que realizan las Partes Contratantes y el Consejo de Representantes, se establecieron tres comités para tratar asuntos específicos. El Comité de Negociación de Derechos Arancelarios asume la tarea de investigar la posibilidad de posteriores reducciones arancelarias. Otro comité se encarga de analizar las posibilidades de expansión del comercio de los países menos desarrollados, y el tercer comité, se

6/ Una unión duradera supone la integración económica de varios países para eliminar entre ellos las barreras arancelarias y elevar frente a terceros una tarifa exterior común; una zona libre de comercio difiere de la anterior en que sus miembros persisten en una política arancelaria independiente con respecto a terceros países.

7/ Vicente Querol, El GATT, Edit. Pac., p. 37

estableció para examinar la cuestión de la producción agrícola por medio de consultas con los países miembros acerca de sus políticas agrícolas y sus efectos sobre el comercio internacional.

A partir de 1948, el Acuerdo ha sido revisado una decena de veces, siendo la más importante la incorporación de la Parte IV que establece tratamientos más favorables a países en desarrollo, y la elaboración como resultado de la Ronda de Tokio de seis códigos de conducta, tres acuerdos y una resolución que permite la aplicación de la llamada Clausula de la Habilitación, que establece un trato diferenciado y más favorable, no reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo g/.

#### b) PRINCIPIOS Y MARCO JURIDICO g/

Las disposiciones del GATT se apoyan en ciertos principios básicos que no pueden ser abandonados, salvo circunstancias especiales. Entre los más importantes que dispone el GATT para la realización de sus fines se encuentran los siguientes:

a) La no discriminación o trato igualitario, según el cual, cada Parte Contratante debe otorgar el mismo tratamiento a todos los demás en los actos de comercio que entre ellos se llevan a efecto. Este principio cubre un objetivo primordial respecto a la creación de relaciones comerciales equitativas, lo que en el sistema de comercio se cumple a través de la cláusula de la Nación más Favorecida y por el llamado Trato Nacional.

b) Multilateralidad, que se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de la nación más

g/ Cuaderno del Senado No. 55, op. cit., p. 30

h/ La clasificación de los principios del GATT varía según distintas fuentes. Véanse, por ejemplo, Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado No. 55; Luis Malpica de la Madrid, ¿Qué es el GATT?, Edit. Grijalbo; Vicente Querol, El GATT, Edit. Pac.

favorecida y mediante la seguridad de que cada país miembro -- tiene el apoyo de los otros en esa pretensión.

c) La reciprocidad, conforme al cual las concesiones que se --- otorgan a las Partes Contratantes y se confieren en el seno -- del GATT son de carácter oneroso, de tal manera que la conce-- sión que una parte hace se fundamenta en la que recibe de otra y viceversa, estimándose ambas concesiones equivalentes.

d) Los aranceles aduaneros, que permiten proteger la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas (como las res-- tricciones no arancelarias, la práctica del dumping, etc.)

e) La eliminación de las restricciones cuantitativas, con lo - cual ninguna parte contratante impondrá o mantendrá prohibicio-- nes ni restricciones a la importación de un producto de otra - parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingencias, - licencias de importación, de exportación o por otros medios.

f) La aceptación de uniones aduaneras o zonas de libre comer-- cio.

g) El comercio justo, que se refiere al mejoramiento del comer-- cio de los países en desarrollo.

h) Las exenciones, mediante las cuales se considera la posibi-- lidad de no aplicar ciertas disposiciones a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fueran necesario en el cumpli-- miento de los objetivos generales del Acuerdo.

En relación al marco jurídico<sup>10/</sup> del GATT, es evidente que por su naturaleza de tratado, esta compuesto básicamente por el -- texto del propio Acuerdo así como de sus modificaciones. El - Acuerdo contiene 38 artículos que pueden resumirse en los si-- guientes términos:

---

<sup>10/</sup> Ver texto original del Acuerdo

ARTICULO I. Se impone a todas las partes contratantes la obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de Nación más Favorecida<sup>11/</sup>, es decir, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.

ARTICULO II. Los países miembros no deben aumentar sus impuestos de importación que figuren en los acuerdos tomados. Por lo tanto, no se puede aplicar a los productos importados ya negociados tasas arancelarias mayores que las consolidadas.

ARTICULO III. Se prohíben los impuestos interiores que discriminan las importaciones.

ARTICULO IV. Establece las condiciones que deberán seguir los miembros sobre películas cinematográficas, garantizando un mínimo de tiempo de proyección de películas de origen nacional y trato no discriminatorio para las de otros países.

ARTICULO V. Se precisan las facilidades que deberán otorgarse a las mercancías en tránsito para que circulen libremente.

ARTICULO VI. Condena que un país introduzca productos en el mercado de otro país a un precio inferior al valor normal. En este sentido, señala que la parte contratante afectada podrá instrumentar derechos antidumping y compensatorios.

ARTICULO VII. Las partes contratantes se comprometen a aplicar los principios generales del aforo aduanero.

---

<sup>11/</sup> Sin embargo, el GATT prevé ciertas excepciones a este artículo cuando se formen uniones aduaneras (CEE), zonas libres de comercio (ALADI) o cuando se trata de ventajas concedidas entre países vecinos.

**ARTICULO VIII.** Los derechos y formalidades referentes a la importación y exportación deben reducirse en número y complejidad.

**ARTICULO IX.** Establece normas de colaboración entre las partes en lo que se refiere a marcas de origen.

**ARTICULO X.** Cualquier tipo de decisión que una parte contratante haya puesto en vigor y este relacionada con el flujo de comercio exterior, deberá hacerse rápidamente del conocimiento de los demás gobiernos y comerciantes.

**ARTICULO XI.** Contiene la prohibición general de las restricciones cuantitativas.

**ARTICULO XII.** Especifica la manera en que pueden utilizarse restricciones cuantitativas por razones de balanza de pagos.

**ARTICULO XIII.** Exige que se apliquen restricciones cuantitativas sin discriminación.

**ARTICULO XIV.** Especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

**ARTICULO XV.** Establece que las partes contratantes procurarán desarrollar una política coordinada con el Fondo Monetario Internacional. También se indica que al efectuarse consultas a fin de examinar o resolver problemas en esas materias, en el curso de dichas consultas el GATT aceptará las conclusiones del Fondo y aceptará que una parte contratante recurra al establecimiento de controles o de restricciones de cambio que se ajusten a los estatutos del Fondo.

**ARTICULO XVI.** Se refiere a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

**ARTICULO XVII.** Indica que una empresa del Estado en cualquier sitio, queda comprometida a ajustarse en sus compras o sus

ventas al principio general de no discriminación, y se obliga a esas operaciones ateniéndose exclusivamente a consideraciones de tipo comercial y ofrecer así a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades para participar en condiciones de libre competencia.

**ARTICULO XVIII.** Las partes contratantes reconocen que para algunas, puede ser necesario adoptar medidas de protección arancelaria que aliente la creación de alguna rama productiva o establecer restricciones destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pago.

**ARTICULO XIX.** Fija las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicios a los productos nacionales.

**ARTICULO XX.** Especifica las excepciones del Acuerdo admitidas por razones generales.

**ARTICULO XXI.** Contiene las excepciones del Acuerdo relativas a la seguridad.

**ARTICULO XXII.** Se trata de consultas entre países en caso de controversia.

**ARTICULO XXIII.** Protección de las concesiones y ventajas.

**ARTICULO XXIV.** Regula las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la Nación más Favorecida.

**ARTICULO XXV.** Prevé la acción colectiva de las partes contratantes así como excepciones que se conceden en virtud de este artículo.

**ARTICULO XXVI.** Se refiere a la fecha y procedimientos documentales relacionados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo General, que deberán observar las partes contratantes.

ARTICULO XXVII. Establece la facultad de toda parte contratante para retirar o suspender concesiones negociadas con un Gobierno que nose haya hecho parte contratante o haya dejado de serlo.

ARTICULO XXVIII. Con una periodicidad trienal, toda parte -- contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo.

ARTICULO XXVIII-bis. Destaca la importancia de las negociaciones arancelarias para expandir al comercio internacional y, por consiguiente, la de organizar periódicamente tales negociaciones.

ARTICULO XXIX. De la relación entre el GATT y la Carta de La Habana que no llegó a adoptarse.

ARTICULO XXX. De la enmienda al Acuerdo General.

ARTICULO XXXI. Del retiro de alguna parte Contratante.

ARTICULO XXXII. De la definición de Partes Contratantes.

ARTICULO XXXIII. Del acceso al GATT.

ARTICULO XXXIV. De la acción colectiva de las Partes Contratantes.

ARTICULO XXXV. De la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas Partes Contratantes.

ARTICULO XXXVI. Se conviene que en el caso de los países poco desarrollados, se hace necesario asegurar un aumento rápido en los ingresos por exportación; propiciar que obtengan una parte del incremento del comercio internacional,

Así como la no reciprocidad en el trato de estos países con los desarrollados.

ARTICULO XXXVII. Se señala que las partes contratantes desarrolladas deberán acentuar el interés y las prioridades para



facilitar las exportaciones de las partes contratantes poco desarrolladas; además, se reitera el propósito de poner la mayor atención en analizar y encontrar soluciones satisfactorias a los problemas que obstruyen el desarrollo de dichas partes contratantes.

ARTICULO XXXV.11. Se deberá mejorar el acceso a los mercados mundiales de los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos remuneradores.

En síntesis, este es el texto del Acuerdo en el cual se encuentran incluidas las modificaciones de los años 1955-56, en que se establece el nuevo artículo XVIII y de los años 1964-65 en que se introdujo la parte IV. Ambas reformas están destinadas a favorecer el intercambio de los países en desarrollo.

#### c) LAS DELIBERACIONES DEL GATT 1947-1985.

Durante los primeros 25 años de existencia del GATT se efectuaron al interior de éste, rondas de negociaciones con el propósito de reducir sustancialmente los aranceles al comercio. En las cuatro rondas, efectuadas en Ginebra, 1947; Annecey, Francia 1949; Torquay, Inglaterra 1950-51 y Ginebra, 1955-56, las negociaciones arancelarias se realizaron en forma bilateral para incluirlas al final en el Acuerdo General. En la ronda de Annecey se aprobó al ingreso de once países y en la de Torquay el de la República Federal Alemana, "además de negociaciones que tuvieron como resultado reducciones del orden del 25% en los aranceles con relación a 1948".<sup>12</sup> A partir de la Ronda Dillon, Ginebra 1960-61, el procedimiento seguido fue el multilateral<sup>13</sup> y, en donde se proponían reducciones generales o líneas arancelarias de productos terminados en las que cada país busca la obtención de rebajas arancelarias más profundas de los

<sup>12</sup>/ GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, 1955

<sup>13</sup>/ Vicente Querol, op. cit. p. 53

países importadores más importantes en productos de su interés, en tanto que ofrece rebajas arancelarias menores en los productos que importa. Estas negociaciones se apoyaron en el principio de la reciprocidad, en que la concesión y recepción de rebajas arancelarias de cada país miembro del Acuerdo, significó una violación al principio básico respecto a la condición de Nación más favorecida para todos y cada uno de los miembros de éste. "Desafortunadamente este concepto de reciprocidad pronto cae en conflictos con el principio de la Nación más Favorecida, que persigue la no discriminación ... este problema se minimiza con la norma del abastecedor principal, bajo cuyo concepto las negociaciones para rebajar los aranceles inclufan -- concesiones recíprocas de parte del abastecedor principal del producto" 14/.

Por otra parte, a mediados de los sesentas, se inician las negociaciones de la Ronda Kennedy con un contenido más amplio -- que las anteriores, al tratar cuestiones que no tienen que ver solamente con los aspectos arancelarios del comercio, sino con la discusión de medidas y restricciones no arancelarias, observándose la necesidad de incrementar los ingresos de los países en desarrollo mediante una mayor participación en el comercio internacional y con una diversificación más amplia en sus productos. En este sentido " la Ley de Expansión Comercial de Estados Unidos de 1962 autorizó al gobierno a negociar reducciones arancelarias de 50% en un lapso de 5 años así como una presión completa de los aranceles de aquellos productos en que 80% o más del comercio mundial lo realizan la Comunidad Económica Europea y Estados Unidos" 15/.

En este mismo año, 1964, los países en desarrollo presionaron para integrar un foro independiente del GATT con objeto de --- plantear y resolver problemas respecto a un trato más equitati

14/ Vicente Querol, op. cit. p. 55

15/ Tomás Peñaloza Webb, "La Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, Diciembre 1985, p. 1162

vo y equilibrado en su comercio, por lo que se convoca a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, con la participación de cien países, concluyéndose con su constitución, como un Organó Dependiente de la Asamblea General de Naciones Unidas el 30 de diciembre de 1964.

Estos acontecimientos provocaron que las partes contratantes del Acuerdo adoptaran en 1965, 3 artículos relativos a los países en desarrollo, en los que se manifiesta el compromiso por parte de los países desarrollados, de concederles medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo. Estos artículos son incluidos en la parte IV del Acuerdo.

Al terminar la etapa de negociaciones de la Ronda Kennedy en 1967, los aranceles habían sido objeto de reducciones considerables del orden de los 40,900 millones de dólares con reducciones arancelarias por parte de los países desarrollados del 70% de sus importaciones, en tanto que el 80% de las exportaciones de los países en desarrollo obtuvieron disminuciones de sus derechos. Sin embargo, en las reducciones obtenidas por los países en desarrollo, se siguió la negociación producto por producto por lo que la concesión de éstas estuvo determinada más por criterios de carácter político que económico.

En noviembre de 1972, durante el período de sesiones de las Partes Contratantes, destaca el exámen que hace el Comité de Productos Industrializados para adecuar las cláusulas de salvaguardia del Acuerdo General, con el fin de establecer las condiciones en que pueden restablecerse los derechos aduaneros y los obstáculos no arancelarios que hubiesen sido reducidos en negociaciones previas.

Asimismo, resalta la posición del Grupo de los Tres (integrado por los presidentes de los órganos principales del GATT<sup>16/</sup>) respecto al Sistema Generalizado de Preferencias en el cual se

<sup>16/</sup> Presidente de las Partes Contratantes; del Consejo y del Comité de Comercio y Desarrollo

exhorta a los países industrializados a conceder ésta a los países en desarrollo para ofrecer una mayor participación a los productos tropicales, elaborados y semielaborados, procedentes de estos países con base en la posición de éstos ante la II UNCTAD en 1968.

La preocupación primordial del GATT durante 1973 fue preparar la Reunión Ministerial de Tokio en el mes de septiembre, la cual abriría formalmente las negociaciones de la Ronda Tokio con la asistencia de los 83 miembros del Acuerdo, Filipinas y Túnez, miembros provisionales y 14 adherentes de facto "por ser antiguos territorios coloniales con derecho automático al acceso, pero que aún no lo habían ejercido, a pesar de lo cual recibían todas las ventajas del Acuerdo General"17.

Los temas principales de esta Ronda fueron: los principios básicos del Acuerdo, la posición de los países en desarrollo, los aranceles aplicados a los productos industriales, las medidas de protección no arancelaria, el enfoque por sectores, los productos tropicales, el sistema multilateral de salvaguardia y el comercio internacional de textiles (Acuerdo de Multifibras).

Así, en relación al primer punto, la Cláusula de Habilitación es revisada para autorizar y dar un trato más favorable a los países en desarrollo, incluyendo concesiones arancelarias a través del Sistema Generalizado de Preferencias; Acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias; la aceptación sin reciprocidad, de los acuerdos entre partes en desarrollo para reducir o eliminar aranceles o medidas no arancelarias y la negociación de concesiones especiales a los países menos adelantados identificados como cuarto mundo. Asimismo, se revisaron las medidas comerciales restrictivas por motivos de desequilibrios de la balanza de pagos, para que la parte contratante

17 Vicente Querol, op. cit. p. 60

que lo presente pueda aplicar temporalmente restricciones a la importación y, aunque no se consideraran como un medio eficaz de mantener o restablecer los equilibrios, se acepta que los países en desarrollo puedan aplicarlas con la vigilancia del comité de Balanza de Pago del GATT. En este mismo sentido se aceptaron las exenciones, medidas de salvaguardia, a los países en desarrollo de la aplicación de subvenciones, derechos compensatorios y antidumping.

Hacia 1976 se empezó a experimentar una disminución en el nivel general de las tarifas arancelarias mientras que las barreras no arancelarias se incrementaban, por lo que se instalaron al interior del GATT cinco subgrupos relacionados con este problema para analizar las restricciones cuantitativas y códigos de conducta respecto a los subsidios y derechos compensatorios, las barreras técnicas al comercio, las cuestiones aduaneras, las compras del Estado y Barreras Tecnológicas.

Las concesiones arancelarias que se aplicaron a los productos agrícolas se negociaron producto a producto, mientras que las referidas a productos industriales se ajustaron a reducciones mayores para los aranceles más altos para promover así la armonización de los niveles arancelarios. Sin embargo, este tipo de negociación fue impugnada por los países en desarrollo, ya que esto suponía una desprotección a la industria nacional en la medida en que las reducciones arancelarias se aplicaron a insumos industriales y no a productos finales, con lo que la protección efectiva de los productos industriales finales se incrementó.

El resultado de la Ronda Tokio fue una reducción arancelaria promedio de 33 por ciento. Sin embargo, en ciertos sectores -- como automóviles, camiones, semiconductores, televisores, accesorios especiales, calzado y textiles no hubo reducciones, las cuales quedaron sujetas a la Cláusula de Escape. Esta reducción se acordó efectuarla en un plazo máximo de 8 años, afectando -

a una parte del comercio mundial equivalente a 110 000 millones de dólares a precios de 1976 18/. Los códigos de conducta negociados que sólo se aplican a los países signatarios y no al acuerdo en general, fueron respecto a subsidios e impuestos compensatorios; normas, dumping y derechos antidumping; valoración aduanera; compras gubernamentales y licencias de importación además de acuerdos sobre problemas no arancelarios. Destacando por su importancia el sistema Antidumping, que fue suscrito por Estados Unidos en calidad de Convenio Ejecutivo sin ratificación del congreso; El código de Valoración Aduanera, que sustituye al de Bruselas, basado en cinco métodos de valoración que son: valor de transacción de mercancías idénticas exportadas por el país que importa; valor de transacción de mercancías similares vendidas por exportación por el mismo país en fecha aproximada; valor de transacción de mercancías idénticas o similares en un tercer país y valor reconstruido nacional; y finalmente, el Código sobre Compras del Sector Público que tiene como finalidad el procurar una mayor competencia internacional aplicada bajo términos estrictamente comerciales que, como en el caso de Estados Unidos "se licitan internacionalmente a compras gubernamentales mayores a 195,000 dólares" 19/.

Dado el carácter con que participan los países en desarrollo en el comercio internacional, se hizo especial hincapié en supervisar la aplicación de la Cláusula de Habilitación para fomentar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo y la no reciprocidad arancelaria.

Sin embargo, los países en desarrollo juzgaron que los resultados obtenidos de la Ronda Tokio habían sido muy pobres en lo que hace a los beneficios por ellos obtenidos. En la UNCTAD y en el propio GATT se estimó que había insuficiencia en las reducciones arancelarias sobre los productos en lo que experimen

18/ Tomás Peñalosa Webb, op. cit. p. 1163

19/ Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado No. 55, p. 54

tan ventajas comparativas. Además de que, al interior del GATT y mediante los códigos respectivos, se propuso la anulación de los subsidios e impuestos compensatorios injustificados como condición indispensable a los países en desarrollo, para formar parte del Acuerdo "Los países en desarrollo no utilizarán las subvenciones a la exportación de productos industriales (incluso minerales) de modo que cause efectos desfavorables al comercio y la producción de otro signatario. Asimismo, deberán reducir o suprimir las subvenciones a la exportación, cuando la utilización de dichas subvenciones sea incongruente con sus necesidades en materia de competencia" 20/ identificándose la temporalidad del subsidio así como la ejecución de impuestos compensatorios y contramedidas hacia la parte que los aplique injustificadamente.

El hecho de que alguna parte contratante no suscriba este Código justifica el que sea sujeto a impuestos compensatorios sin el procedimiento que verifique el perjuicio a la industria del país que lo aplica.

Asimismo, fue rechazada la posición de los países en desarrollo para eliminar, paulatinamente, las restricciones cuantitativas y cualitativas mantenidas por los países desarrollados y la ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias además de sustituir la iniciativa de estos países, a raíz de la UNCTAD, respecto a crear un comité de vigilancia de las medidas proteccionistas de los países desarrollados al interior de la UNCTAD por la de crear éste como un subcomité dependiente del de Comercio y Desarrollo del propio GATT.

Paralelamente a estos hechos, se ha experimentado una continua erosión de la competitividad de los países en desarrollo al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias, ya que se ha cubierto a países que no son miembros del Acuerdo los cuales tienen una mayor competitividad, además de que se han rebaja

20/ Vicente Querol, op. cit. p. 74

jado los aranceles comparativos con las exportaciones de estos países. La cláusula de Escape como medida de protección no ha sido observada, con lo que la mayoría de los países industrializados han entablado diversos convenios bilaterales bajo restricciones voluntarias al comercio (comercio administrado) al margen del GATT, lo que implica que el país importador discrimine sobre las exportaciones de otros países, sin que se efectúe una compensación a las pérdidas en las concesiones de los países exportadores.

En este marco, el 1o. de enero de 1983 se habían efectuado por los países participantes en la Ronda, la cuarta de las ocho series de reducciones arancelarias acordadas hasta la misma fecha de 1986, con lo cual se disminuía hasta en 33% los aranceles aplicados a las importaciones de los países desarrollados.

En septiembre de 1984 el GATT publicó un estudio en el que cita:

"En América del Norte y Europa el acceso a los mercados se ha reducido, o se ha hecho más incierto en sectores como la agricultura, los productos electrónicos de consumo, las automóbiles, textiles, prendas de vestir, cobre y acero. Mientras se siga protegiendo a las industrias nacionales, principalmente contra los proveedores del Japón y países en desarrollo, las fricciones comerciales continuarán.

- Se tienen que hacer cambios estructurales que permitan un incremento autosustentado del comercio como una condición necesaria al restablecimiento del Sistema Internacional de Precios, dejando de lado la discriminación comercial y por tanto la protección.

- El comercio de productos agropecuarios debe dejar a un lado el trato especial a determinados países y productos, dando --



oportunidad a los productores agrícolas más eficientes.

- El convenio de textiles y vestido deberá regirse por normas ordinarias del acuerdo general.

- Debe legislarse con mayor precisión respecto a la creación de uniones aduaneras y zonas libres de comercio.

- En situaciones de emergencia, cuando sean necesarias las medidas de salvaguardia, la protección sólo podrá concederse bajo las siguientes consideraciones: no discriminación entre proveedores, duración limitada, vinculación con medidas de asistencia para el reajuste y vigilancia permanente.

- Los países en desarrollo tienen un trato especial en el GATT, pero ese trato tiene un valor limitado. Habría que poner mucho más el acento en permitir que los países en desarrollo saquen partido de su potencial competitivo y en estimularles a ello, así, como integrarles más plenamente al Sistema de Comercio, con todos los derechos y responsabilidades que ello entraña" 21/.

Al iniciarse la década de los ochenta y entrar en vigor los acuerdos de la Ronda Tokio, la economía internacional sufría los efectos de una segunda desestabilización de los precios del petróleo, niveles sin precedentes de deuda y las tasas de interés y fluctuaciones erráticas en los tipos de cambio. Esta situación precipitó el problema de la deuda de los países en desarrollo y los forzó, mediante políticas deflacionarias, a aplicar severas reducciones en su nivel de importaciones.

Simultáneamente, se fortalecieron las medidas proteccionistas de los países desarrollados, particularmente, en Estados Unidos la sobrevaluación del dólar y el déficit comercial condujeron a establecer medidas proteccionistas sobre todo en el sector automotriz, azucarero, siderúrgico y textil. Asimismo, en Europa el lento ritmo de recuperación y los crecientes niveles de desocupación contribuyeron a fortalecer la resistencia

de la CEE a la competencia extranjera <sup>22/</sup>.

Estas circunstancias han llevado a los países industrializados al abandono casi completo de los compromisos adquiridos al interior del GATT, con lo que han seguido negociaciones bilaterales "en donde la competitividad internacional parece determinarse más por la fluctuación de los tipos de cambio que por ventajas comparativas reales" <sup>23/</sup>. En Estados Unidos el Congreso analiza a la fecha 300 proyectos de legislación proteccionista y Japón, a pesar de los acuerdos sobre mercado regulados establecidos con Estados Unidos y Europa para reducir su superávit comercial, es objeto de diversas medidas restrictivas por parte de éstos.

En este marco, en el mes de abril de 1985 se expidió un comunicado de la Reunión Ministerial de la OCDE en la que se estima necesario principiar los trabajos para efectuar una nueva ronda de negociaciones en 1986.

Un aspecto importante de las discusiones relativas al inicio de la nueva ronda de negociaciones, es su vinculación con negociaciones paralelas en el área monetaria y financiera y muy especialmente en el área del comercio internacional de los servicios.

Los países en desarrollo han manifestado que Estados Unidos y Europa deben respetar los acuerdos logrados en la Ronda Kennedy, así como desmantelar gradualmente el Acuerdo Multifibras. En este mismo sentido, Europa y Japón señalan que las restricciones de los Estados Unidos en el sector siderúrgico violan los acuerdos del GATT; Estados Unidos plantea que la CEE debe desmantelar su política agrícola común y abrir su mercado a otros países, además de exigir a Japón liberalizar sus mercados en áreas como telecomunicaciones, madera, papel, artículos de lujo y agricultura.

<sup>22/</sup> Para mayor detalle consultar Comercio Exterior de Enero, Julio, Septiembre y Noviembre de 1985.

<sup>23/</sup> Tomás Penaloza Webb, op. cit. p. 1167

Singular importancia revestirá en la orientación de la nueva ronda de negociaciones la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos de 1984, pues entre sus objetivos se incluyen asuntos relacionados con el tratamiento a la inversión extranjera y el comercio internacional de servicios<sup>24/</sup>, bienes de alta tecnología e inversiones en beneficio de los sectores más dinámicos de su economía. Concretamente, fortalece el poder discrecional del Ejecutivo para imponer represalias y efectuar negociaciones con terceros países tendientes a condicionar el acceso al mercado estadounidense al otorgamiento, por estos países, de concesiones recíprocas para las inversiones, bienes y servicios provenientes de Estados Unidos. Además del ámbito comercial y los nuevos criterios de reciprocidad, la Ley de Comercio y Aranceles modifica sensiblemente la naturaleza del Sistema Generalizado de Preferencias, el cual debía expirar en enero de 1985, renovándolo por ocho años y medio bajo criterios más restrictivos, y los procedimientos sobre salvaguardias, de rechos compensatorios y antidumping<sup>25/</sup>. Por tal motivo, prácticamente desaparece el principio de no reciprocidad del Sistema Generalizado de Preferencias el cual se transforma en un instrumento de negociación para obtener concesiones de los países en desarrollo beneficiarios, con el fin de obligar a la liberalización de su comercio con Estados Unidos mediante la aplicación de la Cláusula de la Necesidad Competitiva (CNC), cuando se consideren así a las exportaciones de los países en desarrollo, así como una autorización para suspender la aplicación de ésta en algunos productos. "En el caso de México, la CNC se aplica actualmente a productos cuyo valor asciende a 2300 millones de dólares"<sup>26/</sup>.

En este sentido, el otorgamiento del Sistema Generalizado de -

24/ Este sector es el de más rápido crecimiento en Estados Unidos, representando un 60% del PNB y 70% de la fuerza laboral. En América Latina, no constituye el sector más dinámico, representando del 50% al 60% del PIB y 46% de la PEA.

25/ Para un análisis más detallado ver Comercio Exterior, Enero 1985 pp. - 75-84

26/ SELA, "América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos", Comercio Exterior, Julio 1985, pp. 933

Preferencias a un país en desarrollo se condiciona al apego de sus políticas internas a las necesidades comerciales de Estados Unidos, particularmente: a) si este país se abstiene de utilizar prácticas de exportación no razonables; b) suministra medios adecuados y efectivos conforme a sus leyes para que los extranjeros aseguren, ejerzan y hagan valer derechos exclusivos de propiedad intelectual, incluyendo patentes, marcas de fábrica y derechos de propiedad intelectual registrada; c) adopta medidas para reducir prácticas y políticas que afectan a la inversión (incluso requerimientos de exportación para las empresas) y d) reduce o elimina obstáculos al comercio de servicios. Asimismo, con respecto a las inversiones extranjeras directas, la ley postula la necesidad de lograr la aceptación universal de los criterios del "derecho de establecimiento" para justificar su presencia en el extranjero, del "Trato nacional" que permita una libre competencia con las empresas nacionales y el libre flujo de las corrientes transfronterizas de datos hacia las matrices de las empresas transnacionales.

Estas orientaciones para la libre actuación de las empresas transnacionales en los mercados internos de los países receptores de inversión extranjera, se ven complementadas con una mayor protección de las empresas de los Estados Unidos al interior de éste, flexibilizando las normas relativas a salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping con objeto de facilitar que las empresas y otras entidades obtengan la protección que estos mecanismos les otorgan.

#### d) VINCULACION CON LA UNCTAD

Con la creciente participación de los países en desarrollo al interior de la ONU, fue creándose un consenso respecto a los problemas del desarrollo y su tratamiento a través de la acción de Naciones Unidas. Asimismo, en el ámbito del comercio

internacional se experimenta un progresivo deterioro de la posición de los países en desarrollo por su participación en el comercio y los términos de intercambio, y una creciente insuficiencia del GATT para tratar los problemas relativos a este grupo de países, ya que su excesiva preocupación para reducir barreras al comercio entre países desarrollados con economía de mercado le impide tratar cuestiones como el comercio de bienes primarios, la premisa de tratamiento igual a desiguales, el comercio entre países en desarrollo y entre éstos y los países socialistas.

Al mismo tiempo, en el año de 1962 se lleva a cabo la conferencia sobre Problemas de los Países en Desarrollo con sede en el Cairo, "la cual reúne por vez primera a 36 países de Africa, Asia y Latinoamerica, en la que se plantea la necesidad de tratar cuestiones relativas al comercio internacional de estos países con especial énfasis en el comercio de productos primarios" 27/. Los países socialistas de Europa Oriental apoyan esta resolución y proponen a la Asamblea General de Naciones Unidas convocar a una conferencia con estas características.

En el mes de Diciembre de 1962 se aprueba la resolución 1785 de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para convocar la realización de ésta del 23 de marzo al 15 de junio de 1964.

Así, se establece la UNCTAD como una organización permanente dependiente de la Asamblea General de Naciones Unidas, que tiene como finalidad incrementar el intercambio internacional bajo criterios más amplios que identifican las necesidades particulares de los países en desarrollo respecto a intercambios más equitativos y la necesidad de desarrollar al interior de éstos, una industria diversificada que no se base solamente en el criterio de las ventajas comparativas.

---

27/ TD/3/ Rev. 1. Naciones Unidas p. 35

Los puntos principales de la filosofía de la UNCTAD fueron presentados por el Dr. Prebisch en la UNCTAD I 28/ en donde se identifica que los países en desarrollo presentan un persistente déficit en la balanza externa la cual ha sido asociada al proceso de desarrollo. Sin embargo, este desequilibrio es más una manifestación de la disparidad entre las cotizaciones de los productos de exportación primaria y de las importaciones de bienes industriales, que son afectadas por el progreso tecnológico en los centros industriales que sustituye la demanda de bienes primarios por sintéticos; el bajo ingreso y la alta elasticidad precio de la demanda para productores de bienes primarios y la relativa inelasticidad de la demanda de bienes industriales y servicios; la modernización de la agricultura en los centros industriales que ha incrementado notablemente la oferta mundial de estos productos y ha determinado un precio menor, que ha tenido que ser soportado por los países en desarrollo a través de la protección de este sector y, en ocasiones, subsidiando este tipo de exportación. Estos fenómenos han tenido serios efectos adversos sobre la demanda de exportación, ingreso y capacidad de desarrollo de los países en desarrollo, los cuales con sus estructuras sociales internas y bajo nivel tecnológico son incapaces de generar los altos niveles de excedente e industrialización requerida para llevar a cabo los enormes ajustes que implica la introducción de tecnología moderna y la redistribución de su población de actividades primarias hacia los otros sectores.

Las reglas y principios sobre las cuales fueron erigidas las instituciones comerciales de la postguerra asumen que la expansión del comercio será de mutuo beneficio por lo que han actuado sobre la remoción de obstáculos al libre juego de las fuerzas del mercado en la economía mundial, bajo el criterio de situaciones simétricas que están lejos de ser equitativas,

28/ UNCTAD, Una Nueva Política para el Desarrollo, 1965.

sin reconocer la posibilidad de modificar estas circunstancias bajo políticas nacionales y de integración y cooperación entre países en desarrollo. En estas circunstancias, el desarrollo económico en los países de la periferia es esencialmente pasivo a las necesidades emanadas del centro. "Estos impulsos del centro no sólo no tienen la capacidad de generar el dinamismo necesario en la periferia sino que además, agravan el desequilibrio externo y condicionan el desarrollo de la producción interna de estos países" 29/.

La nueva política definida por la UNCTAD a partir de estas bases, no es unilateral. Las condiciones actuales obligan a la acción en el ámbito externo y las estructuras domésticas. En el ámbito externo, las políticas se orientan sobre una variedad de medidas en el área de los bienes primarios, incluido el Tratado Internacional sobre Bienes Primarios y la transferencia compensatoria de recursos; exportación de manufacturas, incluida la liberación del comercio y la negociación de preferencias; provisión de recursos para el desarrollo, incluido el ajuste de la deuda y el incremento del intercambio con los países socialistas de Europa Oriental. En el ámbito interno destacan las políticas orientadas hacia el cambio en las estructuras socio-económicas (concentración del ingreso, ignorancia y movilidad social), y al desarrollo de planes y programas que den dirección a los objetivos económico - sociales y la movilización de recursos para la cooperación internacional.

La atención principal de la UNCTAD está orientada hacia el comercio de bienes primarios y su financiamiento compensatorio; preferencia en el libre acceso a los mercados de los países desarrollados; transferencia de tecnología; políticas comerciales restrictivas; políticas monetarias y la necesidad de ligar el uso de los Derechos Especiales de Giro del FMI con

29/ Naciones Unidas, UNCTAD 1964 - 1984, p. 11

el financiamiento para el desarrollo.

Las principales políticas apoyadas por la UNCTAD pueden enumerarse en:

a) Política de Materias Primas: Inicialmente, se persiguió la estabilización de las cotizaciones y el financiamiento compensatorio y, posteriormente se inició la integración de un programa que define el comercio de éstas y su relación con las necesidades de diversificación de los productos primarios.

b) Comercio e industrialización: Se refiere al tratamiento tarifario preferencial para estos productos, así como la liberación de las barreras no arancelarias y la promoción a la exportación bajo el criterio de no reciprocidad con los países desarrollados. Hace referencia también a la abolición de las prácticas comerciales restrictivas por parte de las empresas transnacionales y el proteccionismo de los industrializados, reformulando y adaptando los principios y reglas del comercio internacional de mercancías y servicios.

c) Moneda, Financiamiento y Desarrollo: Propugna por la implantación de recursos para transferencias compensatorias y normales que permitan mejorar los términos de intercambio.

d) Problemas de Deuda Externa: En adición a los recursos por transferencias, debe reconocerse el carácter estructural del desequilibrio de balanza de pagos por lo que se apoya una visión de largo plazo y no el imperativo actual del ajuste de la economía para enfrentar el pago del servicio de la deuda en el corto plazo.

e) Sistema Monetario Internacional: Inicialmente la atención se centró en las Facilidades de Financiamiento Compensatorio (CFF), las Facilidades Financieras Suplementarias (SFF); la creación de Derechos Especiales de Giro con base en las nece-



sidades de desarrollo y la redistribución de cuotas; se reconoce el carácter estructural de la balanza de pagos de los países en desarrollo.

f) Transporte Marítimo: En la fase inicial, los trabajos se encajaron hacia el estudio de los niveles de comercio, tarifas, estudios de rutas, equipamiento portuario y recientemente a la negociación mediante convenios del registro y comercio de buques.

g) Tecnología: Primeramente, la atención se centró sobre la transferencia de tecnología y después por su desarrollo al interior de los países y la cooperación en este campo, entre los países en desarrollo.

h) Los países en desarrollo más atrasados: Se han llevado a cabo programas como el de Acción Inmediata incluso al interior de la Asamblea General de Naciones Unidas.

i) Cooperación Económica entre Países en Desarrollo: Inicialmente se apoyaron programas de integración regional y subregional. Con la promoción de un Nuevo Orden Económico Internacional se definieron mejores elementos para la cooperación mediante el Sistema Global de Preferencias al Comercio, Empresas Multinacionales, Organización del Comercio del Estado y recientemente el Banco del Sur, y otros proyectos financieros.

j) Cooperación Económica entre Países con Diferentes Sistema Económico y Social <sup>30/</sup>.

En este sentido, las políticas propulsadas y apoyadas por la UNCTAD se basan en que las políticas de protección a la industria doméstica en los países en desarrollo, no pueden ajustarse solamente a criterios de eficiencia, por lo que el criterio de la industria naciente es insuficiente para explicar el estado actual de desarrollo de estos países y mucho menos pa-

<sup>30/</sup> Para una profundización en el análisis de estas políticas ver, Zammir-Cutajar, Los Orígenes de la UNCTAD, ONU

ra justificar una división internacional del trabajo tendiente a reforzar los lazos de dominación económica por los países desarrollados.

Desde el establecimiento de la UNCTAD, se le ha reconocido como una institución en la cual se negocian y discuten los principios y reglas del comercio así como cuestiones de política comercial, ya que el GATT existe solamente como un cuerpo contractual de derechos y obligaciones en materia de concesiones comerciales arancelarias, lo cual ha provocado algunos conflictos en lo referente a las políticas comerciales así como también a su jurisdicción.

La UNCTAD persigue como objetivo impulsar el desarrollo de los países subdesarrollados dando especial importancia a aspectos como: el sector servicios; proteccionismo y ajuste estructural; principios y políticas relativas al comercio internacional y propuestas para replantear el comercio internacional bajo el objetivo de atender las necesidades de los países en desarrollo. El GATT, por su parte, tiene como finalidad extender el libre comercio bajo el auspicio de las naciones comerciales más poderosas, para extender su jurisdicción hacia nuevas áreas.

Finalmente, es importante resaltar, que existe una área de cooperación entre la UNCTAD y el GATT en el Centro Internacional de Comercio, en el que la dirección de sus asuntos corre a cargo del Secretario General del GATT y el Presidente de la UNCTAD.

#### e) POSICION DE MEXICO ANTE EL GATT

Para explicar la actitud de reserva que México siempre mantuvo frente al Acuerdo General y que incluso, lo llevó a expresar juicios contrarios a la viabilidad de este organismo como medio de mejorar el intercambio en favor de los países menos de-

sarrollados, es necesario mencionar los argumentos expuestos por la Delegación Mexicana que asistió a la ciudad de la Habana, de noviembre de 1947 a marzo de 1948, para discutir con delegados de otros países el proyecto para la creación de una Organización Internacional de Comercio <sup>31/</sup>.

La Delegación Mexicana, encabezada por el Secretario de Hacienda y Crédito Público, expresó las siguientes ideas que sirven para aclarar la posición de México en relación al proyecto de Carta y al mismo tiempo, explican las razones por las cuales México resolvió no ser parte integrante del GATT:

"... El proyecto de Carta que ha sido sometido a esta Asamblea para su estudio peca por su carácter negativo, pues dedica la mayoría de su atención a buscar reglas y medidas para acabar con las restricciones al comercio internacional en vez de acentuar las soluciones positivas del problema, a saber: el desarrollo económico de los pueblos y la cooperación internacional para expeditarlo ... Si buscamos el fomento del comercio internacional con medidas cuyo inmediato resultado pueda ser impedir el desarrollo económico, disminuir la ocupación y bajar los niveles de vida de los países poco industrializados, lejos de conseguir un comercio internacional sano y próspero, lo habremos debilitado ... Las barreras aduaneras con frecuencia responden a la necesidad legítima de compensar las diferencias de nivel económico y son, cuando no se llevan a extremos indebidos, medidas adecuadas para coordinar las economías y para compensar en la práctica diferencias reales que no pueden desatenderse pretendiendo que no existen" <sup>32/</sup>.

Sobre la base de este argumento, prevaleció la resistencia de México de adherirse al GATT en aproximadamente cuatro décadas.

<sup>31/</sup> Gonzalo Mora Ortiz y Miguel Alvarez Uriarte, "México ante el GATT", - El Trimestre Económico, Vol. XXXIV, núm. 133, Enero-Marzo de 1967, -

p. 64  
<sup>32/</sup> El Mercado de Valores, 1º de Diciembre de 1947, p. 2

y de no aceptar, por lo tanto, los principios de comercio exterior impulsados por Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, México fue objeto de presiones por parte de E.U. para que se incorporara al GATT desde su formación misma, especialmente a partir de 1963, penúltimo año del gobierno de Adolfo López Mateos, cuando se preparaba la Ronda Kennedy que tendría lugar en Ginebra entre 1964 y 1967. A través de un comunicado, se dio a conocer al gobierno mexicano, que E.U. apoyaría la adhesión de México al GATT y que sería a través de este organismo como ese país negociaría reducciones arancelarias en el comercio internacional <sup>33/</sup>.

No obstante, en aquel momento el gobierno mexicano no consideró conveniente adherirse a él, argumentando que la estrategia de desarrollo del país hacía necesario usar ciertos instrumentos de política no permitidos por el GATT, tales como los permisos de importación. Además, señaló que no estaba muy seguro de que los beneficios de adherirse al Acuerdo fueran superiores a los costos derivados de su ingreso, a pesar de que ya se habían agregado los artículos de la Parte IV, sobre países en desarrollo, y que no se veía claro que en verdad existiera un trato especial y diferenciado para estos últimos.

En el año de 1973, cuando el régimen de Echeverría se encontraba en momentos difíciles y en vísperas del inicio de la Ronda de Tokio, José López Portillo, entonces Secretario de Hacienda, manifiesta mediante un comunicado al Director General del GATT la decisión del gobierno de México de participar en las negociaciones de Tokio <sup>34/</sup>. Posteriormente, a sólo dos meses de ser postulado candidato presidencial le informa al Director del GATT, el 14 de julio de 1975, que: "en previsión de una eventual decisión de mi gobierno de solicitar su acceso al

<sup>33/</sup> Punto, Año IV, núm. 161, semana del 2 al 8 de diciembre, p. 6

<sup>34/</sup> México, así como los países en desarrollo, fueron invitados a participar en la ronda como consecuencia de la propuesta presentada en la IV

Acuerdo ... y considerando tales negociaciones como el cumplimiento simultáneo y suficiente de los compromisos de adhesión establecidos en el Acuerdo General, el H. Congreso de la Unión ha aprobado, a propuestas del Poder Ejecutivo del gobierno de México, una nueva tarifa del Impuesto General de Importación que reemplaza a la que estuvo hasta el mes de diciembre de 1974" 35/.

Sobre este punto, cabe señalar que aún cuando nuestro país no era miembro formalmente del GATT, siempre se interesó por los cambios que introdujera el Acuerdo en relación al Comercio, principalmente a partir de 1956, año en que la tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) fue modificada e inspirada en la Tarifa formulada por dicho organismo. Asimismo, el sistema arancelario de la nomenclatura de Bruselas, o sea la del GATT, se establece en México en el año de 1964, integrándose las fracciones arancelarias de la TIGI con 7 dígitos y una letra vocal o consonante intermedia, con las Reglas Generales, Notas Legales y Explicativas, agregándose además para protección de los productos del país Reglas Complementarias y las Notas Nacionales, todo esto basándose en los fundamentos del Organismo.

En este contexto, fue hasta principios de 1979 cuando, con el propósito de ponderar la posición de México frente al GATT y ante la perspectiva de la terminación de la Ronda Tokio, se quisieron conocer las posibles condiciones de una eventual adhesión, la cual se hizo a través de una solicitud oficial del Gobierno mexicano al Director General del GATT el 16 de enero de 1979, para que de acuerdo con el artículo XXXIII se iniciaran negociaciones.

Entre las causas que indujeron esta decisión, se encuentran principalmente la repercusión desfavorable hacia nuestro país

UNCTAD (Santiago de Chile, 1972), cuyo principal objetivo era lograr que se invitara a todos los países en desarrollo a participar en las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NOM) independientemente de que fueran o no miembros del GATT. Véase Comercio Exterior, Vol. 35, Núm. 12, Diciembre de 1985, p. 1163

35/ Punto, op. cit. p. 6

en las relaciones comerciales con los E.U., derivada principalmente del llamado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este, instituido con base en la Ley de Comercio de E.U. de 1974, era un mecanismo unilateral que permitía a los países beneficiarios exportar sus productos al mercado estadounidense libres de derechos, sin verse obligados a adoptar medidas de aquel país. La legislación que fundamentaba dicho sistema expiraría en 1984.

Más de 100 naciones cumplieron los requisitos para recibir el tratamiento especial establecido en el SGP, y México fue uno de los países que aparentemente se benefició más con él.

Sin embargo, el comercio de México al amparo del SGP equivalía apenas a una fracción de su intercambio total con E.U. En 1979 por ejemplo, las exportaciones preferentes a dicho país constituían sólo 28.0% del total vendido. Esto, obedece parcialmente a la exclusión de numerosos productos mexicanos por diversas razones, tal como se muestra en el cuadro siguiente:

**Importaciones de Estados Unidos desde México  
conforme al SGP, 1979 (Millones de Dólares)**

PAIS BENEFICIARIO	TOTAL DE IMPOR- TACIONES DE AR- TICULOS ELEGI- BLES EN EL SGP	IMPORTACIONES CONFORME AL - SGP LIBRES DE DERECHOS	EXCLUSIO- NES POR - LA NECESI- DAD COMPE- TITIVA	GRAVABLES POR OTRAS RAZONES
MEXICO	1,927.4	546.0	833.9	547.5

**FUENTE:** Gustavo del Castillo V., "Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio", Comercio Exterior, Marzo de 1986, p. 234

Como se observa, en 1979 la combinación de estos factores excluyó el 72.0% de las exportaciones mexicanas susceptibles de tratamiento diferente. Esto significa que si todas esas ventas de México se hubieran realizado, habrían equivalido a 40.0% de las importaciones estadounidenses conforme al SGP.

En el proyecto de protocolo de adhesión al GATT de 1979 36/ se establecían las condiciones de acceso que deberían considerarse: a) Aplicación de los principios en favor de los países en desarrollo establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Tokio del 14 de septiembre de 1973, y; 2) Aplicación plena de México de sus políticas de desarrollo económico y social.

Para analizar la solicitud de México, el 29 de enero del mismo año, se creó un Grupo de Trabajo 37/, el cual utilizó como base de discusión los siguientes documentos: 1) El memorándum sobre el régimen de Comercio Exterior de México; 2) La solicitud formal de México; 3) Una comunicación referente a la TIGI; 4) La TIGI y la TIGE de México; 5) La Ley de Valoración Aduanera de las mercancías de importación del 20 de diciembre de 1978; 6) El Reglamento Presidencial del 14 de septiembre de 1977, sobre permisos de importación o exportación y 7) El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Para lograr su propósito, México se comprometía a eliminar en un plazo de 12 años, los permisos de importación para la mayoría de sus adquisiciones, a examinar los existentes en 1991 y a consolidar (esto es, fijar niveles arancelarios máximos), dentro de ese mismo lapso a 302 fracciones de la TIGI. Estas concesiones cubrían 8% de las importaciones de 1976 y 12% de las de 1984. En el momento actual, ya se ha eliminado el permiso previo a 62% de las importaciones, en tanto que, de acuerdo con el citado protocolo, el compromiso de 51% debería al-

36/ Para mayor detalle véase el Anexo 2 en el cual se hace una comparación con el protocolo de adhesión presentado en 1986.

37/ Integrado por: Argentina, Austria, Brasil, Canadá, CEE, Colombia, Egipto, E.U., India, Japón, Nueva Zelanda, Nicaragua, Perú, Rumanía, Suecia, Suiza y Uruguay.

canzarse en un plazo que vencería en 1991 38/.

Después de amplias discusiones, el 18 de marzo de 1980, en el XLII Aniversario de la expropiación petrolera; el entonces -- Presidente de la República José López Portillo, decidió que México aplaaba su entrada al GATT. Entre las razones que argumentó para apoyar su decisión resaltan el posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial Energético que había propuesto en Naciones Unidas y la Naturaleza de los Códigos de conducta de la Ronda Tokio 39/; que la liberalización del comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo; que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales, dentro de un ambiente económico internacional de carácter recesivo y el impedimento de una decisión soberana del país en cuanto a la producción y consumo de petróleo.

A raíz de la decisión de no ingresar al GATT en 1980 y como resultado de la Ley de Comercio de 1979 de E.U., México fue objeto de la aplicación cada vez más frecuente de medidas proteccionistas estadounidenses a sus exportaciones, con el pretexto de que estas estaban subsidiadas, causando por lo tanto perjuicios a su industria nacional.

Las medidas de esta naturaleza tenían el propósito de inducirnos a actuar dentro de las mismas reglas comerciales que la mayoría de los países aceptan y/o a celebrar con los E.U. un

---

38/ Un resumen de los cambios efectuados en la política comercial aparece en "Ajustes en la Política de Comercio Exterior" en el Mercado de Valores, año XLV, núm. 34, México, 26 de Agosto de 1985.

39/ Los códigos son los siguientes: El Acuerdo sobre Obstáculos al Comercio, conocido también como Código de Normalización, que entró en vigor el 10 de enero de 1980; El Acuerdo sobre Compras del Sector Público; El Acuerdo sobre Procedimientos para el Tránsito de Licencias de Importación; El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, conocido como Acuerdo sobre prácticas Antidumping, y; el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT, conocido también como código de Valoración en Aduana, véase: Luis Malpica de la Madrid, op. cit., p. 19



Entendimiento comercial por lo cual se comprometía México a disminuir los subsidios a las exportaciones, tales como los CEDIS y los créditos preferenciales; a cambio de lo cual E.U. concedía a nuestras exportaciones la llamada "Prueba del Daño".

Si se celebraba el Entendimiento con los E.U., éste aplicaría su legislación comercial; es decir, su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, que incorporó varios de los Códigos de Conducta alcanzados en la Ronda Tokio.

La defensa de las exportaciones mexicanas consistía pues, en entrar al GATT y/o celebrar con los E.U. un Entendimiento, que, de hecho, aplicaba la filosofía del Acuerdo General.

Durante 1982 se optó por la segunda alternativa, negociándose con las autoridades comerciales americanas un proyecto de Entendimiento que concluyó en el tercer trimestre de ese año. En ese proyecto, E.U. reconoció a México la calidad de país en desarrollo y concedió la prueba del daño. Nuestro país se comprometía, a cambio, a continuar con la suspensión en el otorgamiento de la CEDIS; a no utilizar el Programa de Precios Preferenciales para Productos Petroquímicos Básicos, y a modificar las tasas de interés de los programas preferenciales que el Banco de México concedía como fiduciario. Sin embargo, José López Portillo, entonces presidente, no quiso suscribir el Entendimiento, quizá porque su administración tocaba a su fin.

Durante el bienio 1983-1984, ya en la administración del Presidente Miguel de la Madrid, la actitud de las autoridades comerciales norteamericanas hacia nuestras exportaciones se radicalizó; utilizándose los más amplios pretextos para aplicar nos medidas proteccionistas, cuya consecuencia fue el pago de derechos compensatorios o del depósito del monto correspondiente a favor del fisco de los E.U.

Derivado de la situación crítica por la que atravesaba el país, aunado a las barreras a nuestras exportaciones, se volvieron a establecer conversaciones para llegar a un Entendimiento 40/.

El 23 de abril de 1985, Héctor Hernández C., Secretario de Comercio y Fomento Industrial, y el Representante Comercial de E.U. suscribieron el convenio intitulado "Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre subsidios e impuestos compensatorios", cuyo texto se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el 15 de mayo del mismo año.

En el acuerdo se aceptaba que:

"... para los propósitos de este entendimiento los Estados Unidos de América reconocen que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integrante del proceso de desarrollo económico de los países en desarrollo. Por consiguiente, este entendimiento no impedirá al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos que tome aquellas medidas y políticas que ayuden a sus sectores productivos, incluyendo a los del sector exportador".

Por su parte, México reconoce que:

"... los subsidios pueden causar efectos adversos a los intereses económicos de los Estados Unidos de América y buscará la manera de prevenir daños a la industria o a los intereses económicos de ese país, eliminando los subsidios".

Se negoció que México haría desaparecer los certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), que no aplicaría la política de precios preferenciales en el sector de energía y en los de productos petroquímicos destinados a la exportación, así como que restringiera su práctica de financiar las exportaciones -

40/ El documento base para las negociaciones se dio a conocer públicamente en el periódico El Financiero el 13 de abril de 1983.

con créditos preferenciales con períodos de vencimiento menores de dos años, a partir del 31 de diciembre de 1986.

La aceptación de estas condiciones era necesaria para que México pudiera obtener la Prueba del Daño y no se establecieran impuestos compensatorios en forma automática.

Otro de los elementos que ha modificado las circunstancias de 1979-1980 es la expedición del Acuerdo que exime de requisito previo, por parte de la SECOFI, a la importación de todas las mercancías comprendidas en la TIGI, con las excepciones que se indican 41/, incluyendo la importación que de dichas mercancías se realicen a las zonas libres del país, publicado en el Diario Oficial el 25 de Julio de 1985.

#### f) CONCLUSIONES

El origen del GATT se vincula con los objetivos de la política económica exterior de Estados Unidos. Al finalizar la segunda guerra mundial, este país insistió en que la eliminación de los trabas comerciales llevaría no sólo a una mayor eficiencia económica y un mayor bienestar internacional, sino que también aseguraría la paz mundial duradera.

Lo anterior se justificaba con la interpretación vigente de la época de que la imposición por parte de algunos países europeos de acuerdos comerciales discriminatorios, fueron factores importantes que provocaron los conflictos políticos que culminaron con las dos guerras mundiales.

Durante los años sesenta, el enorme crecimiento del comercio internacional en parte se debe atribuir a la serie de reducciones arancelarias acordadas a mediados de esta década durante la llamada Ronda Kennedy del GATT. En esa ocasión se logró una tarifa arancelaria sumamente baja en los países industrializados, que era en promedio de 7.7% para los productos industriales, de 9.8% para las manufacturas terminadas y 8%

41/ A esta fecha, de 8147 fracciones del Impuesto General de Importación, 7168 no requieren de permiso previo

para los productos semiterminados. Estas reducciones se tradujeron en un crecimiento del comercio mundial de 8.5% anual -- hasta principios de los años setenta y uno todavía mayor de 11% en el comercio de manufacturas.

Paralelamente a este rápido incremento del comercio mundial, la producción experimentó una creciente internacionalización. Las empresas transnacionales aprovecharon las ventajas de las economías de escala en los sistemas de producción por medio de las inversiones conjuntas y de nuevas empresas productivas en todo el mundo. Sus actividades generaron un gran incremento de las transacciones de servicios y de las remesas de ganancias hacia los países industrializados. Esta enorme expansión del comercio intraempresa hizo resurgir la preocupación sobre las prácticas restrictivas. Sin embargo, en virtud de que el marco regulatorio del GATT no consideraba este tipo de cuestiones, dicha problemática se empezó a examinar en otros foros, como la UNCTAD.

A la par de la internacionalización de la producción y el consecuente aumento de la interdependencia económica la intervención del Estado en las economías de los países capitalistas avanzados se profundizó con el propósito de asegurar el bienestar de la población, mediante políticas que afectan negativamente a otros países. Al igual que en el caso anterior, en esta área el GATT tampoco contaba con mecanismos y regulaciones que sirvieran para el examen sistemático de estas cuestiones y mucho menos para resolver las consiguientes disputas -- que empezaron a surgir entre diversos países.

No obstante el papel crucial que se atribuyó en 1947 a la norma de no discriminación, E.U. aceptó importantes excepciones con el objeto de fortalecer a las economías europeas y asiáticas y detener el avance del comunismo. Una de las salvedades más importantes, sin duda, ha sido la discriminación que re-

sulta de la formación de uniones aduaneras y de áreas de libre comercio. La más importante, por supuesto, es la CEE. Este sistema permite la discriminación, mediante barreras comerciales, de los países que no sean parte de esos acuerdos. La CEE inició sus operaciones en 1958 sin contar con la aprobación formal de los países miembros del GATT. Este precedente ha facilitado que los acuerdos comerciales regionales no observen las normas del GATT y que la supervisión multilateral de los mismos sea muy superficial. Los acuerdos de libre comercio entre la CEE y otros países europeos avanzados, así como la ampliación de la propia Comunidad en los años setenta y ochenta han erosionado aún más la norma de no discriminación.

Además, a partir de 1963 la CEE y un número creciente de países en desarrollo han celebrado acuerdos comerciales preferenciales que violan claramente la norma de no discriminación. El Acuerdo de Lomé, el de más reciente creación, es ejemplo de ellos; se celebró en 1979 entre la Comunidad y 58 países africanos, caribeños y de la Cuenca del Pacífico y provocó una oposición muy fuerte por parte de E.U.. Eso explica en parte la política de represalias que esta nación ha adoptado desde entonces hacia la Comunidad.

Otro ejemplo contra el principio de no discriminación fue la negociación, bajo los auspicios del GATT, de una serie de cuotas discriminatorias para exportaciones de textiles y sus productos provenientes de países en desarrollo. Así cuando las negociaciones incluyeron sólo a los textiles de algodón y por un corto plazo, las restricciones se han extendido a un número cada vez mayor de productos y países. El llamado Acuerdo Multifibras continúa legitimando prácticas discriminatorias de los países industrializados, siendo una clara violación

del GATT y es uno de los principales factores que explican la gran pérdida de credibilidad del Acuerdo General entre los países en desarrollo.

Entre las consecuencias de la proliferación de este tipo de arreglos regionales preferenciales ha sido la reducción del volumen del comercio mundial basado en la norma de la no discriminación. Mientras que en 1955 cerca del 90% del comercio entre los países miembros del GATT se realizaba con base en dicha norma, en 1970 disminuyó a 70% y, según algunas estimaciones, a 65% en 1980. Por otro lado, en 1980 más de una quinta parte del comercio internacional se realizaba exclusivamente en la gigantesca zona europea de comercio preferencial.

Otros elementos que han afectado a la norma de la no discriminación son los códigos de conducta sobre barreras no arancelarias del GATT, convenidos en la última serie de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio). Estos códigos de Subsidios e Impuestos Compensatorios de Valoración Aduanera, de Compras Gubernamentales, de Licencias de Importación y la nueva versión del Código Antidumping de 1967, considerarán dos procedimientos para la aplicación de sus disposiciones, según se trate de países signatarios o no. Este proceder ha provocado un ulterior debilitamiento del principio de la no discriminación y una mayor reducción de la parte del comercio que se basa en él.

Paralelamente al deterioro del comercio internacional y al declinante respeto por las normas del GATT se han añadido en los últimos años diversas presiones provocadas por la difícil crisis que aqueja a la economía del mundo.

Esto, no sólo ha tenido un efecto directo en el comercio internacional sino que también ha generado un mayor proteccionismo, dirigido a impedir la pérdida de empleos que supuesta-

mente provocan las importaciones. Según información publicada por el GATT, en los últimos años el comercio internacional prácticamente se ha estancado y las perspectivas inmediatas no son muy halagueñas.

Como cabe esperar, en los últimos años la situación de los países en desarrollo ha sido particularmente difícil. El colapso de los precios de los productos primarios iniciado en 1981-82 y el constante incremento de los precios de las manufacturas han deteriorado grandemente los términos de intercambio de los países productores de bienes primarios, muchos de los cuales, según la CEPAL, han perdido en los últimos años hasta el 25% del poder de compra de sus exportaciones. El resultado inevitable ha sido la drástica reducción de las importaciones y de los programas de inversión.

El panorama anterior plantea la necesidad de evitar un mayor deterioro del comercio internacional y detener el avance del proteccionismo. En este sentido la Ronda de Uruguay del GATT, que aún cuando pasarán varios meses antes de que se empiecen a negociar seriamente los temas que la integran, constituye una oportunidad para hacer frente a estas tendencias y promover una serie de reformas al Acuerdo para que vuelva a desempeñar el papel dinámico que tuvo en decenios anteriores y sirva para satisfacer las necesidades de los países en desarrollo. Esto último es particularmente importante, pues con todas las reformas que ha sufrido a través de su historia, el GATT aún no ha logrado superar las limitaciones que le han impedido servir satisfactoriamente los intereses de las naciones menos favorecidas.

Sin embargo, esta Ronda también servirá para negociar dos asuntos centrales, como son el comercio de servicios y el tratamiento de la inversión extranjera. Desde principios de

los ochenta, las naciones industrializadas, en particular -- Estados Unidos, han estado presionando a nuestros países para que reduzcan aún más las barreras a las importaciones de mercancías y servicios y a la inversión extranjera directa, pues de lo contrario amenazan con cerrar sus mercados a los productos de los países en desarrollo.

En este sentido, si bien es cierto que la integración de la parte IV del Acuerdo General, a petición de la II UNCTAD, -- permitió poner de referencia la insuficiencia del intercambio comercial, basado solamente en las ventajas comparativas, para hacer explícita la necesidad de conferir con trato diferenciado sin reciprocidad a los países en desarrollo por medio de la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias, en la práctica su concesión se ha condicionado a la aceptación por parte de los países en desarrollo, de prácticas de comercio discriminatorias que trascienden el ámbito comercial y -- se instalan como verdaderos elementos de política coercitiva en el ámbito de la inversión extranjera y su trato nacional, la liberalización del comercio de servicios y la aplicación de programas de ajuste y estabilización que bajo la filosofía del FMI no logra superar la necesidad de los países en desarrollo para avanzar en un proceso de industrialización que logre ritmos de crecimiento y patrones de integración suficientes que garanticen la superación de los grandes rezagos estructurales (productivos y sociales) que enfrentan.

En este sentido, es indudable que la intensificación en las presiones políticas y económicas de los Estados Unidos sobre México han determinado la adopción de medidas de política comercial y financiera que se divorcian efectivamente de las -- necesidades sociales básicas de nuestro país, instrumentando



políticas que agudizan tremendamente la inequidad en la distribución del ingreso y el producto, con lo cual se ha perdido capacidad de producción y se ha privilegiado, en esta nueva estrategia industrializadora, al capital financiero y la empresa trasnacional.

Por lo anterior es indudable que, en el ámbito del comercio exterior, las propuestas de la UNCTAD hacen referencia al carácter estructural del desequilibrio comercial de los países en desarrollo y a la necesidad de aplicar esquemas globales que incluyen financiamiento y asistencia técnica de cooperación para lograr un intercambio más justo y una industrialización que haga frente a las necesidades de desarrollo nacional. Por ello, es necesario avanzar en el comercio y la integración regional.

Sin embargo, la participación de los miembros en desarrollo de la UNCTAD en el comercio internacional, si bien es importante, no ha logrado trascender fuertemente debido a la abierta agresividad de los países desarrollados hacia sus postulados teóricos y mecanismos prácticos, por lo que una integración a la UNCTAD debe tener como condición indispensable para la superación de la gravedad de la situación nacional, una política interior que incorpore esta filosofía.

### **III. EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN PAISES EN DESARROLLO**

## a) CASO MEXICO

Desde los años cuarenta y hasta mediados de los sesenta el desarrollo económico y social en México estuvo determinado por un proceso de industrialización acelerado, generado por múltiples factores que orientaron la utilización del excedente social hacia la producción de manufacturas.

Los resultados de este proceso han sido desiguales y contradictorios: desiguales porque sus frutos se han concentrado regional, social y económicamente, y contradictorios porque el desarrollo interno ha multiplicado los lazos de dependencia con el capitalismo internacional.

Las limitaciones de ese desarrollo se hicieron patentes cuando sus propios factores de impulso devinieron en obstáculos -- en la década de los setenta, sin que hasta la fecha puedan aparentemente reconstituirse las relaciones económicas y políticas para la superación de los problemas que la estructura económica y social enfrenta, ni mucho menos el establecimiento de un proceso de desarrollo nacional alternativo que logre revertir estas tendencias.

En este sentido, el presente capítulo pretende identificar -- cuáles han sido los elementos que han reproducido las limitaciones de este proceso para confrontarlos con la posición gubernamental y definir posibles alternativas de desarrollo económico que tengan como fundamento una mayor integración del aparato industrial y una mejor distribución del ingreso.

### a.1) La Economía Mexicana 1940-1982. El Sector Industrial.

México se desarrolló en las primeras décadas de este siglo sobre la base de las exportaciones mineras y agropecuarias. Esta actividad estimuló el desarrollo de los transportes, del comercio y algunas manufacturas.

Las exportaciones aportaron las divisas para la adquisición -- en el exterior de las materias primas, el equipo y la maqui-

nares requeridos para la industrialización, y de los bienes de consumo demandados por la creciente población urbana.

La crisis del capitalismo mundial de la década de los treinta deprimió bruscamente las exportaciones mexicanas aminorando la capacidad para importar e interrumpiendo el crecimiento del producto interno bruto (PIB) 1/. La Segunda Guerra Mundial alentó el aparato productivo de las economías industrializadas primordialmente hacia la fabricación de material bélico.

Esto provocó la interrupción de suministros de manufacturas a los países en desarrollo.

Ambos hechos estimularon la instauración en el país de un modelo de sustitución de importaciones que basó el desarrollo económico en el mercado interno.

En el período 1940-1981 el sector manufacturero ha ido incrementando su participación en el PIB, mientras que el sector agropecuario la ha ido disminuyendo.

Así, la industria -para los fines de este análisis incluye- petróleo y petroquímica, manufacturas, construcción y electricidad- creció en el período 1940-1981 a un promedio de 7.7% anual sobrepasando en 14.4% a la tasa promedio de la economía, mientras que el sector primario aun cuando mantuvo tasas altas fueron inferiores a los de la economía en su conjunto (31.7%) hasta 1965, y desde entonces la producción agrícola en particular entró en una sostenida crisis aun no del todo revertida. (véase cuadro 1 y 2).

Puede observarse que cuatro subsectores -bienes intermedios, bienes de consumo duradero y de capital, electricidad y petróleo - muestran una dinámica más acelerada que la de la economía nacional, por lo que se puede inferir que desde la

1/ Para un análisis más detallado de este proceso véase René Villarreal, El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975) Un enfoque estructuralista, F.C.E., México 1976.

década del cincuenta estos subsectores han desempeñado el papel de factores dinámicos de la economía.

Como resultado de esta dinámica de crecimiento del sector industrial, del estancamiento del sector primario y de la minería, y del ritmo del sector terciario, la estructura del PIB ha sufrido una importante transformación. Así, la participación de la industria en el producto, que en 1940 era similar a la del sector primario, en 1978 fue 4.0 veces mayor. El grado de industrialización pasó a 21.4% en 1940 al 37.2% en 1978. Mientras tanto el sector primario y la minería, que en 1940 representaba conjuntamente el 23.1% descendieron al 10.2%.

La participación que éstos perdieron es aproximadamente equivalente a la ganada por la industria, puesto que la del sector terciario se mantuvo constante. (véase cuadro 3)

A partir de 1950 el avance en la participación de la industria manufacturera se debe aparentemente a dos subsectores dinámicos (excluyendo petróleo y electricidad), ya que la industria de bienes de consumo no duradero disminuye su participación en el producto (12.1 en 1950 y 11.5% en 1978); y por el contrario, la de aquellos dos subsectores aumentó 7.4 puntos su participación al pasar de 5.0% en 1950 al 12.4% en 1978.

En este sentido, las oportunidades de industrialización de 1950 en adelante parecen apoyarse en la sustitución de bienes de consumo duradero y de capital. "en que las reducciones de los coeficientes de importación a demanda interna durante la década, por ramas, oscilan para productos metálicos alrededor de 47.4%, para maquinaria y aparatos eléctricos 31% y equipo de transporte 17.4%. 2/

2/ Jaime Ros y Alejandro Vázquez Enriquez. "Industrialización y Comercio Exterior 1950-1977". Economía Mexicana No. 2. CIDE. p. 30.

Asimismo, se experimenta una reducción significativa en algunos bienes intermedios, como son: hule 20.2%, química 8.5%, minerales no metálicos 34.1% y metálicas básicas 58.6%. ----  
(Cuadro 4)

Cabe mencionar que estas ramas presentan el inicio del período altos coeficientes de importación a demanda interna, con una baja participación de los bienes de consumo duradero y de capital en el producto manufacturero (10.2%) y una fuerte intensidad en las importaciones. Las mismas características se observan en la participación de los bienes intermedios con 19.9% y una intensidad menor en el uso de importaciones. El crecimiento de estos subsectores no es homogéneo y tiende a dinamizarse más en aquellos en que la inversión extranjera directa por ramas es más dinámica, sobre todo en la química, hule, aparatos eléctricos y maquinaria agrícola.

Por su parte, parece ser que la inversión del capital privado nacional se dirigió básicamente hacia industrias maduras y con baja capacidad de sustitución de importaciones como alimentos, bebidas, textiles, calzado, jabón, etc. Este comportamiento de la inversión tiende a rezagar la participación nacional en el producto manufacturero. La producción de las empresas trasnacionales por tipo de bien es bastante difundida, sin embargo, se concentra básicamente en la producción de bienes de consumo duradero, en donde se origina una expansión de la demanda superior a la capacidad real del mercado, debido a las técnicas de diferenciación del producto, publicidad y financiamiento al consumo con las repercusiones evidentes sobre la estructura del consumo nacional. Por su parte, la inversión del Estado se concentra en aquellas actividades básicas en obras de infraestructura y sectores estratégicos en el abastecimiento de insumos industriales "lo que

se constata por el hecho de que la inversión en fomento industrial (electricidad, petróleo, gas y otras industrias) pasa de representar el 12.0% del total de la inversión pública en 1940 a 40% en 1958<sup>3/</sup>. El cambio más importante en este sentido, es la pérdida relativa del liderazgo y dinamismo del Estado y del capital nacional frente a la empresa transnacional.

El mayor crecimiento de las ramas productoras de bienes de consumo duradero, y en algunos casos de bienes de capital, con las características apuntadas, fue financiado básicamente por la exportación de productos agrícolas y en menor medida por el turismo y transacciones fronterizas. La inversión pública en el sector agropecuario crece al 16.4% anual durante 1940-1958 (cuadro 5), lo que permite que, junto con la reforma agraria, se suministre insumos, fuerza de trabajo y divisas para la importación industrial. Sin embargo, la política de precios oficiales de los productos agropecuarios y la pérdida de dinamismo de la inversión pública en este sector, originó un estrangulamiento en su capacidad de crecimiento y financiamiento al crecimiento industrial a partir de la segunda mitad de los sesenta.

Las ramas con menor desarrollo interno durante esta década son las de maquinaria no eléctrica y transporte, manteniendo un alto coeficiente de importación, a diferencia de las ramas que parten de un nivel inicial superior de desarrollo (productos metálicos y maquinaria y aparatos eléctricos) que registran un proceso dinámico en la caída de los coeficientes de importación, con una reducción promedio de 39% en el período. En el subsector de bienes intermedios, la tasa de crecimiento de la producción supera a la demanda interna, por lo que se reduce el coeficiente de importación en las ramas de metálicas básicas (59%) y papel (36%), produciéndose

<sup>3/</sup> René Villarreal, Op. Cit. p. 67

un impulso en los coeficientes de exportación de la química y minerales no metálicos. (cuadro 4)

En 1954 la nueva oleada de inversiones en actividades sustitutivas de importación (productos metálicos, metálicas básicas, papel, maquinaria y aparatos eléctricos) juega un papel determinante en el repunte de la actividad industrial. En metálicas básicas y productos metálicos la ampliación de la capacidad productiva se incrementa durante 1957-1960, después de que en 1956-1957 se alcanzan los grados máximos de utilización de la capacidad de la década.

Este comportamiento permite apreciar un notable avance de la inversión en las ramas mencionadas, ya que experimentan un fuerte crecimiento de la sustitución de importaciones, lo que incentiva el crecimiento e inversión en otras ramas, que empuja el coeficiente de importación a demanda agregada con lo que algunos coeficientes pueden experimentar un crecimiento moderado.

A principios de la década del sesenta se manifiesta un período de expansión en la economía en general y en particular en los tres subsectores dinámicos (excluyendo la minería, petróleo y construcción), en el cual la economía crece con estabilidad de precios pero con un continuo y creciente déficit comercial provocado principalmente por el comportamiento del sector manufacturero. Si bien el coeficiente de importación a demanda interna de las ramas de bienes de consumo y de capital, que impulsa este crecimiento, disminuye de 50% a 30%, su participación en las importaciones totales se mantiene al rededor del 60% <sup>4/</sup>.

No obstante lo anterior, en el quinquenio 1965-1970 el crecimiento económico nacional empieza a desacelerarse, proceso que continua en 1970-1975 y con un ritmo mayor en el trienio 1975-1978 (véase cuadro 2).

<sup>4/</sup> Ibidem, p. 73



En particular la tasa de crecimiento de manufacturas empieza a descender en el quinquenio 1965-1970 y cae bruscamente en los dos siguientes períodos. Como resultado del papel compensatorio de las ramas bajo control estatal (petróleo y electricidad) y de la construcción (que aceleran su crecimiento entre 1965-1970) la industria en su conjunto muestra un pequeño aumento en su ritmo de crecimiento.

De esta manera, mientras que en la de bienes de consumo no duradero e intermedios la tasa de crecimiento en promedio se mantiene constante, los bienes de consumo duradero y de capital disminuyen notablemente su ritmo de crecimiento en el segundo quinquenio.

Por lo que se refiere a los coeficientes de importación, para los bienes de consumo no duradero el índice a oferta total permanece estable durante la década, el de bienes intermedios se reduce 31.1% y el de bienes de consumo duradero y de capital en 37.2%. (cuadro 4)

Por ramas de actividad, las más dinámicas son la automotriz, maquinaria no eléctrica, maquinas y aparatos eléctricos e industria química, en las que la presencia de empresas transnacionales es dominante, con lo que la participación de estas ramas en el PIB manufacturero pasa de 23.9% a 27.9%. (cuadro 6)

A diferencia de la década anterior, el Estado no amplía su intervención como productor directo, orientándose mediante la contratación de deuda externa, a dinamizar vía demanda la producción interna y a convertirse en agente financiero de empresas públicas ya establecidas, participando con el 45.0% de la inversión total. (cuadro 7)

Por su parte el capital privado nacional crece poco más que lo determinado por el mercado interno en la producción de mo-

tores, papel y químicos, reduciendo su participación en aparatos eléctricos. En la producción de bienes de consumo no duradero (textiles, alimentos, bebidas, calzado y vestido, madera y corcho, cuero, tabaco e imprenta y editorial) la expansión del capital nacional presupone a su vez un intenso proceso de modernización por el efecto de la competencia del capital extranjero.

Esta situación tiende a incrementar la participación de las ramas más dinámicas a costa de aquellas menos desarrolladas tecnológicamente y que crecen por debajo de la industria manufacturera en su conjunto, para reducir su participación del 62.6% en 1960 al 53.2% en 1970. (cuadro 6)

Durante el periodo 1970-1975 la disminución acelerada en la tasa de crecimiento del sector manufacturero de 8.6% durante 1965-1970 a 5.9% promedio anual, se explica por una desaceleración en el crecimiento de las ramas dinámicas productoras de bienes de consumo duradero y de capital que se manifiesta de manera más aguda por una desaceleración en la electricidad y petróleo, que lejos de actuar como factores compensados tienden a acentuar la caída, lo que implica que en algunos casos los coeficientes de importación a demanda interna se mantengan e incluso retrocedan. Este comportamiento parece generalizarse a las ramas intermedias y de consumo no duradero. En el siguiente quinquenio la depresión se generaliza a todas las ramas de la industria manufacturera.

Por su parte, el déficit de manufacturas crece aceleradamente al 15.3% anual, en donde las exportaciones tienden a crecer más que en la década anterior, sin embargo, en el segundo periodo pierden dinamismo, lo que acentúa el déficit del sector. En 1976 el déficit del sector manufacturero representó un 25% más en relación al déficit total de mercan-

cias, lo que significó que éste; en relación a la producción manufacturera, tuviera un ritmo de crecimiento tal al duplicar su relación del 8.6% en 1976 a 16.9% en 1981 (cuadro 8). Este crecimiento explosivo se explica a partir de 1978, "derivándose en primer lugar del aumento notable de la propensión a importar ... (el cual) tiene su origen principalmente en el desajuste estructural entre producción y demanda, así como también en la política de liberación comercial y, en menor medida, en el crecimiento de la demanda" 5/.

Este crecimiento de la producción y las importaciones fue financiado básicamente por los excedentes generados por la exportación petrolera y el desproporcionado crecimiento de la deuda pública externa.

En 1975-1981 el comercio exterior de manufacturas se fundamenta en actividades ya existentes, experimentándose un retroceso en el coeficiente de importación a demanda interna de un gran número de ramas y clases industriales, lo que provocó un ritmo de incremento en las importaciones superior al crecimiento del PIB y las exportaciones (cuadro 9), generándose una tendencia al deterioro del sector externo, lo cual implicó, como se señalaba, que el crecimiento de la demanda efectiva para mantener el ritmo de acumulación pasará a depender crecientemente del déficit público.

El cambio en la composición de las exportaciones durante 1978-1981 se funda en el crecimiento de la participación petrolera al pasar de 973.3 millones de dólares en 1977 a 13 827.5 en 1981 (cuadro 10). Esta importancia adquirida por un sector proveedor de divisas y el crecimiento de la deuda externa, que pasa de 33 946 millones de dólares a 72 007 en 1981 (cuadro 11), posibilitó el dinamismo de la actividad --

---

5/ Mario Dehesa Dávila. "Tipo de Empresas y Comercio Exterior de Manufacturas". Economía Mexicana IV. CIDE p. 140

económica al crecer durante el período al 9.7% promedio anual (cuadro 12).

Sin embargo, el crecimiento del producto por sectores fue bastante diferenciado, destacando el mayor dinamismo del sector petrolero (19.4% anual), construcción (12.4%), minería (9.3%) y manufacturas (8.0%) (cuadro 12) dentro del cual las ramas de mayor dinamismo son la automotriz (16.0% anual); maquinaria y equipo (10.2%); química (8.6%); papel (8.5%) minerales no metálicos (8.0%) y metálicas básicas (5.0%) (cuadro 13). Como se mencionó, a partir de la liberalización paulatina de los permisos previos de importación en 1977, se empieza a experimentar un crecimiento de las importaciones a demanda interna de todas las ramas pasando de 12.4% en 1978 a 18.5% en 1980 (cuadro 14).

A diferencia de los años sesenta, en el sentido de que un incremento en la demanda conducía al incremento en la producción y la reducción de las importaciones respecto al PIB, en 1978-1981 se evidencia un comportamiento opuesto, ya que, el incremento en la demanda no significó ritmos similares de crecimiento del producto manufacturero y fue acompañado por un incremento en la elasticidad producto-importación y por lo tanto, del coeficiente de importación. Por consiguiente, no se avanzó en la sustitución de importaciones sino por el contrario, se experimentó un retroceso, ya que las importaciones crecieron a una tasa anual de 45.8% (cuadro 15) con lo que su participación en la oferta global pasó de 9.9% en 1978 a 15.9% en 1981 6/.

Así, en este período el "déficit comercial se explica fundamentalmente por el déficit del sector manufacturero, que significó 41 912 millones de dólares y que sólo alcanzó a ser financiado en 66.9% por el sector petrolero, 1.4% por los sectores primarios, 2.0% por la minería y 29.7% por deuda externa". 7/

6/ Arturo Huerta. Economía Mexicana, más allá del milagro. I.I.E., México 1986, p. 77

7/ Ibidem p. 85

A partir de 1982 se observa una caída en la oferta global de 5.6%, del PIB general en 0.5% y las importaciones de bienes y servicios de 37.1% (cuadro 16).

Por su parte, la inflación alcanzó niveles cercanos al 100% al finalizar el año. Las finanzas públicas, a pesar del intento por frenar el gasto desde mediados de 1981 habían alcanzado un nivel de deterioro tal, que el déficit se situaba alrededor de 17.0% del producto. El déficit en cuenta corriente, a su vez ascendía a más de 2 700 millones de dólares, a pesar de que la contracción económica y las devaluaciones de 1982 habían generado un superávit comercial de más de 7 000 millones de dólares, en un contexto en que la deuda externa superaba los 80 000 millones de dólares y presentaba una estructura de vencimientos que no sólo hacían imposible el seguir aumentándola, sino que acercaba al país a la suspensión de pagos.

La credibilidad en la moneda nacional y el sistema financiero, había prácticamente desaparecido durante 1982 en un proceso de especulación que implicó una creciente fuga de divisas, alcanzando el rubro de errores y omisiones 14 953 millones de dólares durante 1981-1982, acompañado de un fuerte proceso de desintermediación financiera.

La creciente fuga de capitales fue alimentada con contratación de deuda neta por alrededor de 30 000 millones de dólares y por la práctica de libre convertibilidad de la moneda con lo que, el sobreendeudamiento externo permitió que prosiguiera la política de libre cambio propiciando mayor especulación y fuga de capitales así como la dolarización de los pasivos del sistema financiero.

Las razones que explican este comportamiento son: la caída del precio internacional del petróleo y la menor disponi-

bilidad de endeudamiento externo, que ante la incapacidad de la economía de seguir generando divisas que alimentaran un proceso de crecimiento fuertemente dependiente de importaciones creó expectativas de incertidumbre, al contraer la inversión privada en 17.3% y orientar la inversión productiva hacia actividades especulativas.

#### a.2) Diagnóstico y Estrategia. La Visión Oficial

A la llegada de la nueva administración en diciembre de 1982, la economía mexicana, como se mencionó anteriormente, enfrentaba una situación de crisis generalizada de proporciones nunca antes vividas por el país.

Frente a esta situación el gobierno entrante, estableció dos vertientes de medidas de política económica -el Programa Inmediato de Reordenación Económica y el Cambio Estructural- que se ocuparían respectivamente de la estrategia a corto y medio plazo.

En el programa de corto plazo se buscaba, mediante alteraciones bruscas de los instrumentos de política económica, conseguir una estabilización de la economía que permitiera evitar nuevos cambios drásticos de política.

Sin embargo, la recuperación del ritmo de crecimiento de la economía no era posible sino se superaban una serie de desequilibrios estructurales, para garantizar que el crecimiento pudiera prolongarse sin generar una nueva crisis. En este sentido, estos desequilibrios se esperaba superarlos con la implementación del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, en donde la estrategia se centra en el sector industrial y su orientación fundamental hacia el mercado externo.

El diagnóstico en dicho documento señala tres problemas fundamentales que deben ser resueltos para garantizar una recupera

ción sana del proceso de desarrollo industrial: la falta de integración de la industria nacional, el sesgo antiexportador de la misma y la falta de concertación entre los agentes que intervienen en la industria. Estos aspectos son los que, según el Plan, generaron los problemas de balanza de pagos, de capacidad de financiamiento interno y del resurgimiento de la inflación.

En lo que respecta al tipo de relación con el sector externo -escasa integración y baja competitividad- el Plan señala una serie de factores que tienen que ver con el surgimiento y fomento estatal de una estructura de precios relativos distorsionados.

De esta manera, la falta de integración tendría su origen en una estructura de protección que favorecería la producción de bienes de consumo en detrimento de los bienes intermedios y de capital, al elevar artificialmente la rentabilidad relativa del primer conjunto. Así la política de sustitución de importaciones al ser excesiva, permanente y sin un patrón selectivo con base en las ventajas dinámicas, al combinarse con una política cambiaria que tendía sistemáticamente a sobrevalorar el peso, había conducido a alentar las importaciones y a desestimular las exportaciones, generando un proceso de desustitución de importaciones y monoexportador.

A estos elementos se añadiría la política de precios relativos de los factores. Esta política, además de contribuir a profundizar el problema del empleo, había llevado a la industria a importar más (dada la estructura de la protección); a exportar menos (al sesgar la decisión tecnológica en la dirección opuesta a la que señala nuestra dotación de factores) y por tanto, a profundizar la tendencia al desequilibrio externo.

Por último, el Plan señala que la falta de concertación entre los agentes contribuyó a profundizar el problema de la articulación con el sector externo, en el caso del Estado, al no canalizar adecuadamente su demanda potencial a la industria nacional y al fomentar indiscriminadamente los subsidios a las empresas paraestatales, lo cual dificultó su capitalización, en el caso de la inversión extranjera, al no vincularse con la base productiva nacional, y en el caso del sistema financiero, al promover una estructura de funcionamiento demasiado orientada a la provisión de recursos de corto plazo, y fomentar así el recurso al endeudamiento externo.

Para superar los problemas descritos, el Plan propone la adopción de una serie de medidas tendientes a modificar la estructura de precios relativos para que se fomente una asignación de recursos más eficientes, mediante la generación de un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior más articulado al interior y competitivo al exterior. "Para ello es necesario que las ramas de la industria manufacturera con mayor potencial exportador casi doblen su ritmo de crecimiento; que las ramas que producen bienes e insumos básicos la eleven significativamente, y que aquellos que aun dependen fuertemente del propio proceso de sustitución de importaciones crezcan a tasas menores que las históricas y de manera más selectiva " 8/.

A partir de esta orientación se definen tres sectores -Sector Industrial Endógeno (SIE), Sector Industrial Exportador (SIEX) y Sector Sustitutivo de Importación (SESI)- para llevar adelante el proceso de industrialización en forma más articulada, competitiva e intensiva en mano de obra.

Los Sectores Industrial Endógeno y Exportador al ser los que requieren menores componentes importados y generan más divisas.

8/ Mercado de Valores, PRONAFICE 1984-1988, p. 41.



serán los sectores en los que se apoye principalmente la Nueva Estrategia Industrial.

La industrialización endógena como palanca de desarrollo, y dada su importancia en la generación de empleos directos e indirectos, persigue impulsar la producción de bienes básicos que son consumidos por amplios sectores de la población.

Mientras que el SIEX modificará el patrón histórico para incorporar a insumos intermedios y bienes de capital por la vía de sustitución de importaciones con potencial exportador, utilizando para ello en el corto plazo la política cambiaria para consolidar este sector, manteniendo a mediano y largo plazo la ventaja que se obtendría en materia de precios relativos con el exterior.

En el caso del SESI se persigue incentivar la producción de insumos estratégicos de amplia difusión y de bienes de capital para completar cadenas prioritarias de los sectores endógeno y exportador, induciendo la especialización en aquellos productos que cuentan con un mercado interno amplio con posibilidades para incrementar la exportación y generar economías de escala.

Respecto de la política comercial, se pretende sustituir el sistema de protección mediante permisos previos por uno de aranceles, lo cual obligará a los productores a aumentar su eficiencia y contribuirá a eliminar el sesgo antiexportador de la industria. El uso de los permisos previos se concentrará en las ramas de bienes intermedios y de capital para fomentar la sustitución de importaciones, sin embargo, esta será una medida temporal que tenderá a racionalizarse en el tiempo.

Por lo que respecta a la participación de los agentes productivos en este proceso, se pretende que el sector privado nacional participe más dinámicamente en la actividad industrial

y el comercio exterior, el sector público se oriente a desarrollar una industria paraestatal eficiente y competitiva que apoye la producción de bienes básicos, fortalezca selectivamente la industria de bienes de capital, impulse la generación propia de divisas y genere una base tecnológica propia, además, canalizando sus compras al sector privado nacional de tal manera que eficientice la articulación de las cadenas productivas.

Asimismo, en las ramas no estratégicas ni prioritarias se buscará reducir su participación.

Por su parte, la inversión extranjera directa se orientará selectivamente hacia actividades que contribuyan al desarrollo tecnológico por medio de procesos de coinversión.

### a.3) Diagnóstico y Estrategia. Visión Estructuralista

Dentro de los análisis que se han efectuado sobre la economía mexicana, destaca la posición de aquellos autores que se identifican con la corriente estructuralista, la cual establece en términos generales, que la industrialización basada en la sustitución de importaciones en México, permitió una expansión del producto nacional por arriba del crecimiento poblacional, cambiando la participación relativa de la agricultura respecto a la industria dentro del producto y disminuyendo notablemente los coeficientes de importación, lo que entre otras cosas, ha favorecido un rápido proceso de urbanización que, sin embargo, no alcanzó por igual a todos los estratos sociales.

Tales avances no detuvieron los procesos de dependencia y vulnerabilidad externa de la economía, como tampoco revirtieron las tendencias manifiestas hacia una creciente concentración del ingreso y la profundización de las desigualdades sociales,

por lo que en sentido estricto el crecimiento basado en este modelo, con las características prevalecientes en la distribución del ingreso, no contribuyó a sentar las bases para la -- continuidad de una dinámica propia de crecimiento económico, -- por lo que este desarrollo tendió a generar sus propias contradicciones y limitantes.

Estas características inherentes al propio proceso, al conjuntarse con la crisis económica a nivel mundial, impactaron desfavorablemente el desarrollo interno de la economía nacional, sin que éste sea el elemento fundamental que explique la crisis nacional, ya que sólo la dinamizó y agudizó, haciéndola más patente. De esta forma, es evidente que el desarrollo no se basa en la velocidad del crecimiento del producto, sino -- que depende tanto de las relaciones que se definan con la -- economía mundial, como del patrón global de desarrollo interno.

En este contexto, la relación entre industrialización y comercio exterior reviste especial importancia debido a que la industrialización sustitutiva, orientada básicamente hacia los bienes de consumo no duradero en un primer momento y de consumo duradero posteriormente, abrió demandas de importación de materias primas, y de equipo productivo, constituyéndose así un patrón de crecimiento global y de industrialización que involucró una demanda de importaciones constante y rápidamente creciente, en donde el crecimiento mayor de los sectores productores de bienes de consumo duradero dinamizó y amplió la participación de las empresas transnacionales en el producto nacional, que influyeron en una mayor dinámica de la demanda de manufacturas importadas que presionaron crecientemente el desequilibrio externo de la balanza comercial.

Este patrón de industrialización estaba a su vez determinado por el grado de concentración del ingreso, que se había agudiza

do aun más en el proceso de sustitución de bienes de consumo duradero. El resultado de esto, fue el desarrollo de un patrón de demanda poco generalizada y altamente diversificada que permitió la creación de una gran variedad de industrias que producían bienes de consumo no esenciales y que con mucha frecuencia operaban con capacidad instalada ociosa.

Con base en este diagnóstico, existe una corriente del pensamiento que sostiene que el déficit comercial se debió fundamentalmente a la excesiva orientación de la producción al mercado interno, lo que provocó la perpetuación de la ineficiencia y baja competitividad de las manufacturas en el mercado internacional y con ello se creó una creciente presión sobre la balanza comercial. Sin embargo, la evidencia parece indicar que el desequilibrio de la balanza comercial manufacturera no proviene tanto de que una excesiva orientación al mercado interno haya impedido el desarrollo de las exportaciones industriales, ya que, de hecho éstas crecieron de manera importante, y "el desequilibrio comercial ha provenido más del comportamiento de las importaciones" 9/.

El proceso de sustitución de importaciones se dinamizó básicamente en aquellos sectores productores de bienes de consumo duradero y en algunas líneas de productos intermedios, con desarrollo muy escaso de las ramas productoras de bienes de capital, lo que restringe el horizonte de sustitución, que tiende a detenerse en el ámbito de las manufacturas de consumo final, limitando las posibilidades de creación de empleo y desarrollo tecnológico, asentando la vulnerabilidad y dependencia de la economía nacional. En un sentido más amplio, este carácter trunco de la estructura industrial desvía hacia las importaciones los estímulos de la demanda que podría dinamizar las actividades productivas internas 10/, restringiendo este efecto multiplicador y rompiendo con el equilibrio entre

9/ Claudia Schatan "Efectos de la Liberalización del Comercio Externo de México", en Economía Mexicana No. 3, CIDE

10/ Para un análisis más detallado, ver: Fernando Fajnzylber, La industrialización trunca de América Latina, SXXI y Casar y Vázquez: "Industrialización y Comercio Exterior en México 1950-1977", en Economía Mexicana No. 2. CIDE

creación de oferta y generación de demanda.

En este sentido, el carácter inequitativo de la distribución del ingreso en este modelo de sustitución es por consiguiente, un antecedente que influye sobre la industrialización y en cierta medida, es condición para una reproducción con estas características, ya que los impulsos de la demanda interna han provenido principalmente de las capas sociales de ingreso alto y medio-alto, cuya participación en el ingreso pasa a ser condición indispensable para el sostenimiento de este modelo, con las características de distribución del ingreso señaladas.

Esta orientación de la estructura industrial adquiere una particularidad que se expresa más en la extensión del consumo de bienes diversificados en correspondencia con la demanda de las capas de alto ingreso, y menos en una profundidad que hubiera sustentado una estructura industrial más integrada en líneas de producción más homogéneas. Esta demanda generada por fracciones minoritarias de la población involucra la permanencia y reforzamiento en la obtención de rendimientos monopolicos al interior de la industria, "lo que propició que florecieran rápidamente las tendencias hacia una creciente concentración del ingreso y el producto industrial" 11/.

Por lo que toca a la participación de los agentes económicos en el producto industrial, puede definirse una tendencia de la participación estatal básicamente en la producción de insumos básicos e intermedios para la industria, en los que las características mismas de su producción imponen un mayor riesgo y monto de la inversión que, aunado a la política de precios y tarifas de estos bienes y servicios, supuso una creciente transferencia, vía subsidios, de recursos hacia el productor privado.

---

11/ René Villarreal, op. cit. p. 130

Por su parte, las empresas privadas nacionales se situaron -- preferentemente en líneas de producción de bienes tradicionales, lo que supuso una reducción sustancial de su participación en el mercado nacional y la creciente participación de las empresas trasnacionales en la producción de bienes de consumo duradero, productos agroindustriales y bienes de consumo industrializados, que bajo este esquema de distribución del ingreso, acentuó y dinamizó la participación trasnacional en el producto manufacturero.

Por lo tanto es evidente que, no obstante su orientación principal de crecimiento hacia adentro, en México no se logró --- crear una dinámica propia y sostenida de desarrollo autónomo, con las características de distribución del ingreso imperantes, lo que significó una "creciente desarticulación industrial y sectorial altamente dependiente del déficit fiscal público y del extranjero" 12/.

Por otro lado, existe un grupo de autores (Furtado, Pinto, -- Sunkel y Paz y Vuskovic) 13/ quienes opinan que las restricciones que impiden mantener el crecimiento provienen, principalmente, de la distribución del ingreso. El problema surge -- porque durante la etapa difícil del proceso de sustitución de importaciones, la actividad productiva se orientó cada vez -- más hacia la producción de bienes de consumo duradero que utilizan técnicas más intensivas de capital en relación a las -- ramas productoras de bienes de consumo no duradero y con mayor intensidad en el uso de importaciones. Este tipo de crecimiento agudizó los problemas de desigualdad, marginalización y de -- dependencia del exterior, porque dichos sectores tienen una participación preponderante de empresas trasnacionales. En este -- sentido, la estrategia a seguir apuntaría en el sentido de -- provocar una mayor igualdad en la distribución del ingreso, --

12/ Arturo Huerta, Economía Mexicana, Más allá del Milagro, I.I.E., ----- U.N.A.M., p. 91.

13/ Al respecto ver: Nora Lustig, Distribución del Ingreso y Crecimiento en México, El Colegio de México.

que permitiera una dinamización de las demandas de los sectores marginados que favorecería la producción de las ramas tradicionales, en donde la participación de los capitales nacionales es preponderante, permitiendo una articulación mayor del aparato productivo con tasas de crecimiento del producto y el empleo más altas y una mayor independencia del aparato productivo respecto al exterior.

Por su parte, la versión de Tavares, Serra y Guillén apunta en el sentido de que el crecimiento del producto se ha visto estimulado básicamente por la expansión del sector productor de bienes de consumo duradero o moderno, dada la magnitud de sus eslabonamientos dinámicos. Por tal motivo, el crecimiento del producto sólo podrá continuar si se resuelven los problemas de realización del sector moderno, mediante una redistribución de ingreso hacia las capas medias, y en contra de la mayoría marginada, lo que dinamizaría la demanda de estos bienes, bajo el supuesto de que la ampliación de estos sectores y la dinamización del sector industrial sólo puede darse bajo condiciones de alta concentración del ingreso, siendo necesaria para garantizar el proceso de acumulación de capital, hasta el momento en que se enfrenten problemas de restricción en la oferta de ahorro o divisas que originen así una restricción al crecimiento.

Para René Villareal <sup>14/</sup>, el proceso de industrialización en sus primeros momentos supone, dado el carácter estructural del desequilibrio comercial, una alta elasticidad-ingreso de las importaciones, sin ser significativa en este momento la elasticidad-precios relativos, debido a que "a pesar de que pueda existir una sobrevaluación de costos y precios, el principal determinante en el incremento de la demanda de importaciones estará dado, en mayor medida, por el crecimiento del

<sup>14/</sup> René Villareal. Op. Cit. p. 175

ingreso y no por el incremento en los precios internos respecto a los externos", 15/ con lo que el incremento en las importaciones, producto del crecimiento del ingreso, presionará al desequilibrio comercial y en cuenta corriente. Por este motivo la devaluación y otras políticas que alteren los precios relativos, no pueden corregir el déficit comercial y promover el crecimiento, debido a que la demanda por importaciones se caracteriza por una alta elasticidad-ingreso y baja elasticidad-precios relativos. Por esta razón, Villarreal expone que el principal limitante en la década de los cincuenta lo constituye el crecimiento del desequilibrio externo, lo que se traduce en una dependencia estructural del financiamiento y la inversión extranjera.

Por otro lado, hacia los años sesenta la mayor diversificación de la producción nacional impone una característica semiestructural al desequilibrio externo con una elasticidad-ingreso de las importaciones menor y una creciente importancia de elasticidad-precios relativos y costos que explica el lento crecimiento de las exportaciones respecto a las importaciones. En este momento, la devaluación del tipo de cambio adquiere especial importancia para superar el desequilibrio comercial.

El autor concluye que la distribución del ingreso no es explicativa de la dinámica industrial y el comercio exterior y apunta que la superación de estas restricciones supone una reorientación del modelo sustitutivo de importaciones por uno orientado hacia el mercado externo, en donde la estrategia a seguir tendría como instrumentos básicos la devaluación del tipo de cambio, la estabilización del gasto público y la liberalización paulatina del comercio, en un contexto en que la renegociación de la deuda es fundamental para permitir dinamizar este proceso.

---

15/ Idem, p. 178



Para el caso de México, Nora Lustig 16/ concluye que desde -- los años cuarenta; la estructura productiva se orientó hacia la producción de bienes de consumo duradero lo que implica ma yores requerimientos de capital e importaciones, con coefi-- cientes de empleo más bajos y mayor participación de empresas trasnacionales. Por ello, la crisis de principios de los se-- senta y setenta no pueden ser explicadas por problemas de rea-- lización en el sector moderno de la economía, ya que mantuvo-- tasas de crecimiento altas en relación al producto global, y-- si por la brecha de la balanza comercial, determinada por el aumento relativo de la participación del sector moderno en el sector industrial, lo que impuso altos requerimientos de im-- portaciones.

Por lo tanto, una política concentradora del ingreso no garan-- tiza una mayor dinámica en el ritmo de acumulación y si acen-- túa la dependencia del exterior y la marginalización de la po-- blación nacional, lo que desde el punto de vista de Janvry 17/, genera una mayor desarticulación social del modelo de creci-- miento, ya que la orientación de la estructura productiva ha-- cia los "productos de lujo, de importación y los bienes sala-- rio, están encaminados hacia patrones de crecimiento distin-- tos. Los dos primeros están desarticulados socialmente, en el sentido de que la producción y el consumo no están en rela-- ción directa con las ganancias y los salarios nacionales. En cambio, un patrón orientado hacia la producción de bienes de consumo (salario) sería articulado socialmente, en el sentido de que significa un equilibrio entre salarios y ganancias, el crecimiento y la equidad" 18/, lo que permite un desarrollo -- más equitativo y una consolidación de los procesos democráti-- cos de América Latina.

---

16/ Nora Lustig. Op. Cit. pp. 63-83

17/ Alain de Janvry, "La Desarticulación Social en la Historia de Améri-- ca Latina", Investigación Económica No. 172, México, FE, UNAM

18/ Ibidem p. 110

## b) AMERICA LATINA

El presente apartado intentará describir brevemente el proceso de crecimiento de la economía latinoamericana en general para establecer líneas comunes al crecimiento mexicano en --- igual período, así como para resaltar características particulares de este proceso en países que al principio de los cincuenta tenían una estructura industrial más desarrollada que la de México y que actualmente pertenecen al GATT, como son Argentina, Chile y Brasil y que, sin embargo, en los dos primeros casos, se ha experimentado un proceso de desindustrialización y un marcado retroceso en los indicadores sociales de bienestar respecto a la región.

Por tal motivo, partiremos a definir primeramente el proceso de crecimiento y las características básicas de éste a nivel general, para posteriormente centrarnos en los casos específicos de Argentina y Chile, los cuales constituyen los ejemplos más patéticos de la puesta en marcha de programas eficientistas de corte liberal, para superar las restricciones que el modelo de desarrollo hacia adentro habrían impuesto a estas economías, en un contexto actual en que los mismos fundamentos son retomados para proponer e imponer un modelo con estas características a la economía mexicana. Además, se analizará el caso especial de la economía Brasileña, que si bien ha --- adoptado un esquema similar, también ha intentado mantener la protección comercial y de inversión en sectores con tecnología de vanguardia y en donde, el esquema de las ventajas comparativas evidenciaría el "sacrilegio" que contra las fuerzas del mercado y la eficiencia del sistema económico se han instrumentado para tratar de garantizar un esquema de desarrollo más articulado productiva y socialmente.

### b.1) Contexto General

En la actualidad las economías latinoamericanas resienten los efectos de la crisis económica mundial y de los desequilibrios externos de carácter estructural que trajo aparejados el proceso de industrialización adoptado a partir de la segunda guerra mundial, el cual se basa en la sustitución de importaciones orientado hacia el mercado interno. En esencia, el modelo se fundamenta en cuatro orientaciones básicas:

- a) "el apoyo se orientó a expandir la industria manufacturera utilizando los aranceles y otras restricciones equivalentes a la importación y asistencia técnica y financiera como instrumento subsidiario;
- b) ... se diversificó la industria, extendiéndose la protección a toda producción potencialmente realizable;
- c) Se incrementó la acción del Estado en el área de provisión de capital básico en infraestructura y capacitación laboral, y;
- d) Se hicieron grandes esfuerzos de programación macroeconómica mediante ejercicios de proyección orientados a asegurar la compatibilidad entre niveles de producto global y sectorial, inversión y ahorro, etc."<sup>19/</sup>

Los resultados se manifestaron en un rápido crecimiento del producto al 6.9% anual, observado entre 1955 y 1970 para el conjunto de la región. Asimismo, la industria generaba demanda de empleo en alrededor de 4% anual durante el período de referencia.

Por su parte, el crecimiento industrial de América Latina -- presenta desplazamientos aparentemente similares a los observados en los países desarrollados en lo que se refiere al incremento de bienes de consumo duradero, el peso creciente de los productos químicos y a la gravitación cada vez mayor de -

la metalmeccánica. Adicionalmente, se advierte que los sectores de más rápido crecimiento son aquellos que registran un alto crecimiento de la productividad y mayor capacidad en la generación de empleo, en un contexto en que la inversión extranjera directa se dirige hacia las ramas más internacionalizadas y cuya producción se orienta hacia la profundización del consumo de bienes duraderos que se efectúa en un mercado protegido y poco concentrado, lo que no implica que se beneficie al consumo con menores precios a los internacionales sino que se constituyen las bases para la obtención de ganancias extraordinarias por la estructura del mercado. "En América Latina, la protección amparaba una reproducción indiscriminada, pero a pequeña escala, de la industria de los países avanzados, trunca en su componente de bienes de capital, liderada por empresas cuya perspectiva a largo plazo era ajena a las condiciones locales cuya innovación no sólo se efectuaba principalmente en los países de origen, sino que, además, era estrictamente funcional a sus requerimientos". 20/

Este sesgo en la producción de bienes de consumo e intermedios contra los de capital fue provocado por las restricciones financieras de los Estados Latinoamericanos, impuestas por la orientación del gasto público hacia infraestructura y los altos subsidios a la producción intermedia y básica de éste, lo que limitó las posibilidades de desempeñar un papel dinámico en la promoción de la producción interna de bienes de capital. Por su parte, la baja protección impuesta a este sector determinó que las decisiones de inversión se trasladaran hacia aquellos sectores en que la rentabilidad era más atractiva y menos expuesta a la competencia externa. Estos factores unidos a la aparente mayor complejidad tecnológica de este sector, indujo al capital nacional hacia otros sectores.

En síntesis, "la industrialización de América Latina se caracterizaría, entonces, por un crecimiento rápido, superior a ciertos niveles de países avanzados, por una modificación de la estructura sectorial acorde con lo observado en los países avanzados y un crecimiento de la productividad elevado, asociado al igual que en los países avanzados, a los sectores de mayor crecimiento". 21/

Este carácter trunco de la industrialización latinoamericana y la estructura oligopólica de mercado que se caracteriza por una "competencia" fundada en la diferenciación de productos y la mayor dinámica de los sectores más internacionalizados de la industria manufacturera, se han manifestado en el hecho de que el déficit comercial de manufacturas siga siendo considerablemente mayor que el total del déficit comercial regional. 22/

Entre 1970 y 1981, las exportaciones industriales de la región aumentaron a más de 8% anual. Sin embargo, aunque las importaciones manufactureras sólo lo hicieron al 4.3% anual el monto del déficit comercial de manufacturas aumentó 40% para la región en su conjunto y, de hecho, creció entre 20% y 157% para todos los países, con excepción de Brasil. La sumatoria de los déficit anuales en el comercio de manufacturas durante los 70's es superior al total de la deuda externa regional.

Otro factor que actúa sobre la industrialización es la desigual distribución del ingreso prevaleciente en la mayor parte de la región, derivado principalmente de la concentración de los medios productivos, en el cual ha venido a insertarse, un proceso de industrialización que ha incrementado significativamente los ingresos de una parte de la población, evidenciando a la vez su incapacidad para una integración plena del resto de la población.

21/ ONU. Op. Cit., p. 143

22/ Fernando Fajnzylber. Op. Cit., p. 164

A partir de 1981 la mayoría de los países de latinoamérica -- han sufrido la crisis más profunda y prolongada desde la década de los 30's. De hecho, el retroceso ha sido tan marcado que desde el punto de vista del desarrollo, esta década probablemente sea de un marcado retroceso en los niveles de bienestar de la región.

La crisis actual ha afectado por igual a las economías grandes, medianas y pequeñas de la región, a los países exportadores e importadores de petróleo así como a aquellos que -- aplicaron esquemas de crecimiento orientado al mercado interno o al exterior.

Así, el ritmo de crecimiento del PIB regional cayó fuertemente, durante 1982 y 1983. Aunque en 1984 se interrumpió esta tendencia descendente, el incremento en la actividad económica fue pequeño y se debilitó nuevamente en 1985, por ello el producto por habitante apenas creció 1% en 1984 y 0.5% en -- 1985. Además, en este último año el crecimiento se debió casi exclusivamente al crecimiento del Brasil, el cual produce alrededor de un tercio de la producción regional. En cambio, en el resto de la región el producto por habitante disminuyó algo más de 1% en 1985, después de haber descendido continuamente entre 1981-1983 y estancarse en 1984. Como consecuencia de este comportamiento, en América Latina el producto -- por habitante en 1985 fue 9% menor al alcanzado en 1980 y -- equivale al de 1977.

Como consecuencia de la reducción de los precios de intercambio y el aumento considerable en las remesas de intereses y utilidades al exterior, el ingreso nacional por habitante se redujo más notoriamente que el producto por habitante.

El descenso de la actividad económica afectó con especial intensidad a la formación de capital "debido a que el coefi---

ciente de inversión cayó al nivel más bajo de los últimos 40 años" 23/.

Asimismo, se experimenta en la región un fuerte aumento en las tasas de desocupación abierta y el subempleo, aunado al hecho de una reducción considerable en las remuneraciones -- reales de los grupos más pobres.

No obstante el incremento en la desocupación y la baja de -- los salarios reales, el ritmo de inflación se elevó en la ma yoría de los países. En el conjunto de la región la tasa me dia anual de la variación de precios al consumidor subió --- bruscamente de 27% en 1980 a 440% en 1985.

Por lo que toca a la balanza de pagos, el creciente deterio ro de la demanda externa por productos de exportación se com plementa con la brusca caída del ingreso neto de capitales - a partir de 1982 y el enorme aumento que simultáneamente ex perimentaron los pagos netos de utilidades e intereses al ex terior. Así, la captación neta de préstamos e inversiones, - que en 1981 alcanzó 37,000 millones de dólares, se redujo a 20,000 en 1982 al tiempo en que las remesas netas de intere ses y utilidades subieron de 27,000 millones en 1981 a 39,000 millones en 1982. En consecuencia, a pesar de que se experi mentó un excedente comercial en 1982, el déficit en cuenta - corriente se mantuvo alrededor de los 40,000 millones de dó lares que tuvieron que cubrirse básicamente con la reducción en las reservas internacionales.

Bajo estas circunstancias, la región instrumento procesos de ajuste por medio de la contención de la demanda interna y el cambio en precios relativos para fomentar la exportación y - disminuir las importaciones, además de fijar límites al en - deudamiento del sector público, elevando los precios y tari - fas de bienes y servicios, disminuyendo los gastos corrien-

tes y los salarios en un contexto de altas tasas de interés. Como resultado, en 1982 se produce un vuelco notable en el saldo comercial para generar un excedente de 9,000 millones de dólares, 35,000 millones en 1983 y 39,000 millones en 1984, lo que implicó una drástica reducción del déficit en la cuenta corriente de la región. Sin embargo, la expansión de las exportaciones se vio limitada por el descenso en las cotizaciones de los productos de exportación y la caída en el comercio mundial ocasionado por la recesión internacional y el fortalecimiento del proteccionismo, por lo que el saldo favorable en la balanza comercial se explica fundamentalmente por la caída de las importaciones de 98,000 millones de dólares en 1981 a 56,000 en 1983.

El espectacular cambio en la balanza comercial contrastó agudamente con la estabilidad que mostraron los pagos de intereses y utilidades que oscilaron alrededor de 30,000 millones de dólares en 1982 y 35,000 en los años siguientes, lo cual significó una transferencia al exterior de un monto desproporcionado del ahorro interno regional.

Desde el punto de vista del costo social que han implicado los programas de estabilización y ajuste, el deterioro ha dado lugar al empeoramiento de una situación que ya era crítica, ya que a los efectos derivados del aumento de la desocupación y el subempleo se han sumado los provocados por la reducción de los gastos públicos en bienestar social.

"Bajo esta perspectiva, la evolución probable de la pobreza en América Latina hace suponer que en el año 2000, existirán 20 millones más de personas por debajo del nivel de pobreza que, de no haber ocurrido la crisis, hubieran superado esta situación para alcanzar al 30% de la población latinoamericana (120 millones de personas)" 24/.



## b.2) Argentina

La etapa del proceso de industrialización argentina, que se inicia con posterioridad a la crisis de los años treinta y se extiende hasta el ascenso del gobierno militar en 1976, se ha caracterizado por el desarrollo de industrias sustitutivas de importaciones dirigidas básicamente al mercado interno y que se desarrollaron en un fuerte esquema proteccionista basado en restricciones cambiarias y niveles arancelarios muy elevados. En este proceso, el Estado jugó un papel fundamental tanto en la transferencia de ingresos hacia el sector industrial - subsidios, créditos promocionales, proveedor de servicios - como en su papel de regulador de conflictos sociales y árbitro de las disputas redistributivas.

Este desarrollo industrial "protegido" fue conformando una estructura industrial altamente diversificada y oligopolizada. Las empresas extranjeras, con mayor énfasis a partir de fines de la década de los años cincuenta, jugaron un papel central en este proceso, al grado de que llegaron a participar con un tercio de la producción industrial, desarrollando sus actividades en los mercados industriales más concentrados y dinámicos.

El crecimiento de la participación del sector industrial en la economía del país fue la característica central del desenvolvimiento de esta actividad, cuyo comportamiento tuvo una tendencia errática proveniente en casi todos los casos de las restricciones en la balanza de pagos. Frente a estas limitaciones externas, el sector industrial se encontraba limitado en su crecimiento, tanto por su dependencia de insumos importados y a su escasa participación en los mercados externos, como por su falta de competitividad internacional.

Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un -

crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación, los salarios, la productividad y las exportaciones. Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo tanto de las exportaciones industriales, como del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmeccánico, químico y petroquímico fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones iniciado hacia finales de la década de los años cincuenta produjo un fuerte impulso estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de ramas de capital intensivas, el incremento de exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas insatisfechas, fueron los elementos claves que permitieron que el sector industrial fuese el motor de desarrollo de la economía en este último período.

Sin embargo, hacia el final de esta etapa se produce una desaceleración del crecimiento industrial que conduce a una fuerte polémica respecto al agotamiento del modelo de industrialización seguido. Las limitaciones de la balanza de pagos y la persistencia de la inflación se mantienen en la economía nacional, mientras que las actividades industriales continuaban en un esquema protegido. En el período 1973-1976 se da un nuevo impulso a la actividad económica basada en una acelerada modificación de la distribución del ingreso en favor de los asalariados. Esta última experiencia encuentra rápidamente sus limitaciones, en virtud de que en marzo de 1976 tomo el poder un gobierno militar, luego de una profunda crisis económica iniciada a mediados de 1975 que se tradujo

jo en un desorden económico con signos de hiperinflación, -- virtual cesación de créditos externos, estancamiento económico y un comunal déficit en las cuentas fiscales.

La política económica iniciada bajo el régimen militar cambia profundamente las orientaciones de las actividades industriales. Basado en una filosofía de total confianza en los mecanismos asignadores de recursos del mercado y en el papel subsidiario del Estado, estableció un programa de liberalización de los mercados y posterior apertura externa.

La vinculación con el exterior fue un aspecto central de estas políticas, que se instrumentaron a través de las distintas reformas arancelarias, en cuanto a la apertura comercial y a las reformas financieras en relación con la liberalización del movimiento internacional de capitales.

Entre los objetivos permanentes que perseguía esta política económica, se encuentra la lucha contra la inflación instrumentando distintas políticas, sacrificando el proceso de acumulación de mediano plazo y la distribución más equitativa del ingreso.

En relación con la política industrial se pueden señalar dos etapas. La primera de ellas, que va de 1976 a fines de 1978, se caracteriza por la recuperación de la producción de bienes de consumo durable y de capital, asociados a la creciente inversión y la redistribución de los ingresos.

La segunda etapa se inicia, a fines de 1978 hasta 1981, cuando se instrumenta la versión moderada de la escuela monetarista. La aplicación de esta política tenía como objetivo -- igualar la tasa de inflación e interés interna con la externa, estando esta última ajustada a la tasa de devaluación del tipo de cambio.

En este esquema, se suponía un período de transición que comprendía el ajuste de los precios internos a los externos. -- Una vez logrado lo anterior, se establecía un nuevo esquema de precios relativos de la economía, y se procedía a la asignación de recursos que favorecía el incremento de la productividad global desapareciendo los sectores menos eficientes y desarrollando las actividades con ventajas comparativas a nivel internacional.

Sin embargo, la aplicación de esta política económica lo único que provocó fue una profunda crisis de los sectores productivos, resultado de los bajos niveles de demanda de productos industriales locales (tanto interna por la competencia de productos importados; como externa, por el fuerte -- atraso del tipo de cambio); un fuerte rezago cambiario; un -- elevadísimo nivel de endeudamiento de las empresas, tasas de interés altamente positivas, un alto deterioro de las cuentas externas que incluyen un endeudamiento externo sin precedentes, un ritmo inflacionario persistente y todas las expectativas centradas en un cambio de política económica que incluye una devaluación del tipo de cambio.

Algunos indicadores son suficientes para medir los resultados obtenidos con la política iniciada a partir de 1976; el producto industrial cayó en alrededor de 20% y su ubicó en -- niveles similares a los de 15 años atrás, la ocupación industrial redujo 40% su personal de producción, la participación de la industria en el PIB disminuyó de 28 a 22%, se produjo un aumento considerable de la productividad de la mano de -- obra, pero más asociado a la racionalización del uso de esta última que a un cambio tecnológico; el nivel de inversión en equipo durable de producción disminuyó en los últimos cinco años a una tasa superior a 5% anual; la participación de los asalariados en los ingresos cae de 49% en 1975 a 32.5% en -- 1982 25/.

A partir de esta situación, la industria argentina entra en una etapa que comienza con la asunción del gobierno constitucional a fines de 1983, planteándose la necesidad de ordenar y reactivar el sector industrial, con base en un mejor uso de los recursos disponibles y definir una estrategia explícita en materia de desarrollo industrial que plantee el estilo de crecimiento de esta actividad con la selección de criterios de inversión que contemplen la situación internacional y el adecuado desarrollo del mercado interno.

#### b.5) Chile

Al igual que Argentina, la aparición de manifestaciones de debilitamiento de la industrialización sustitutiva y de agudización de los desequilibrios a que dio lugar el patrón de desarrollo industrial dominante, generó el cuestionamiento de la política de industrialización seguida en Chile.

Esta corriente de pensamiento sostenía que una industrialización ineficiente y un Estado intervencionista son las bases sobre las que se edificaron los problemas en Chile: lento crecimiento, inflación, altas tasas de desempleo, retraso tecnológico, insuficiencia del aparato productivo, déficit de la balanza de pagos, etc. En este contexto, hubo un desestímulo permanente a los sectores competitivos y exportadores y a aquellos que podían tener una ventaja comparativa con la producción del exterior. El Estado con su política económica alentó este tipo de desarrollo, distorsionando la asignación de los recursos y el funcionamiento libre de los mercados.<sup>26/</sup>

A partir de 1973, con el golpe de Estado, se procedió a la reestructuración económica del país sobre la base de reducir drásticamente la protección arancelaria, disminuir la acción pública y recuperar para las fuerzas del mercado el papel de árbitro supremo de la acción económica. Se trataría de supe-

<sup>26/</sup> Marc Rímnez, "Las Experiencias de Apertura Externa y Desprotección Industrial en América Latina", en Economía de América Latina No. 2.

rar el mediocre comportamiento económico de las últimas décadas, donde el nuevo factor dinámico serían las exportaciones. Esta requeriría una transformación de la estructura productiva en dirección de favorecer aquellas actividades con ventajas comparativas.

Los resultados obtenidos, considerando los objetivos que se han asignado al modelo, se pueden resumir en los siguientes variables. La aplicación del modelo se inicia en 1975, cuando se efectúa el shock que reduce el producto por habitante de 870 a 759 dólares (1970), el producto industrial en 18% y de la construcción en 31%, con el efecto consiguiente en el empleo. La contrapartida esperable fue una disminución del déficit público en relación con el gasto público de --- aproximadamente el 50% entre 1974 y 1975 27/.

Considerando el período 1974-1979, se observa que el producto interno bruto por habitante había crecido apenas a un promedio anual de 1.2% y fue hasta 1979 que recupero el nivel de 1974.

En estas transformaciones de la estructura productiva, la liberalización arancelaria desempeñaba una función central, al reducirse el nivel promedio de 94% en diciembre de 1973 al 18% en agosto de 1977.

El grado de industrialización retrocede en 1979 al mismo nivel que tenía en 1950, la producción industrial por habitante es similar a la de 1970; el empleo industrial alcanza un nivel de 95% y el salario real de 82%, tomando como referencia 1970.

En consecuencia, se transita bruscamente desde un esquema de protección elevado e indiscriminado a una situación en que las actividades de importación e intermediación financiera pasan a sustituir a la inversión industrial como fuente de lucro 28/. Es explicable entonces que se asista a un proceso de desindustrialización resultado de una política gubernamental explícita.

27/ Fernando Fajnzylber. op. cit., pag. 253

28/ Véase Marc Rínez, op. cit.

### b.3) Brasil

Las modificaciones más relevantes en la política económica -- realizadas después de 1964 se relacionaron con los esquemas -- de financiamiento público y privado de origen interno o externo.

Uno de los aspectos principales de la crisis posterior a 1962 consistió en el agotamiento de los mecanismos de financiamiento público y privado, los requerimientos en cuanto a la estructura financiera y liquidez de la precedente diferenciación de la economía así como de la mayor endogeneización del proceso de acumulación de capital.

Así, al mismo tiempo que se aplicaba una política de estabilización de precios de corte relativamente ortodoxo, el régimen trató de organizar el sistema financiero, con vistas a su adecuación a un esquema de transferencia de recursos entre los diferentes agentes, que prescindiese de la mediación inflacionaria y se volviese más eficiente en la asignación de recursos.

Una innovación crucial consistió en la introducción y generalización de la corrección monetaria en las diversas operaciones del mercado financiero, con el fin principal de mantener tasas de interés reales positivas, aun en condiciones de inflación elevada. Así los instrumentos de deuda pasaron a ser indexados.

Desde el punto de vista de la industria, la reforma resultó en estímulos desde el lado de la demanda, abaratamiento del capital y de los costos de producción y alivio, en términos de disponibilidad de recursos propios para operar y acumular.

La mejora del patrón de financiamiento de las empresas estatales constituyó un factor fundamental de impulso a sus inver-

siones y, en ese sentido, lo fue tanto para la recuperación y sustentación del crecimiento como para atenuar la desaceleración luego de 1973. Un papel decisivo en el aumento de su capacidad de acumulación lo cumplió la revisión de la política de precios que afectaba a las empresas productoras de energía, insumos básicos, combustible y transporte.

En relación a la intermediación financiera, se buscó crear instrumentos de movilización financiera para realizar un ordenamiento general y completo de las principales instituciones del mercado de capitales, estableciéndose, además, una legislación sobre las reglas, funciones y formas de operación de los agentes financieros públicos y privados. Dentro del nuevo esquema, las sociedades de crédito y financiamiento deberían realizar la intermediación indirecta entre empresas y consumidores. A los bancos comerciales les correspondería el financiamiento de capital de giro de las empresas, quedando la provisión de recursos para la acumulación de capital por cuenta de los bancos de inversión recién creados. El mercado de acciones debería, por otro lado, ser dinamizado, en su papel de volver líquidos los activos, así como de captar recursos necesarios a la inversión de las empresas.

Las alteraciones en el cuadro político posteriores a 1964 y la relativa definición del papel y de las funciones que cabrían al capital extranjero en la economía, representaron sin duda, dos condiciones necesarias para los cambios habidos en el campo del financiamiento externo.

Este financiamiento se destinó principalmente, a proveer recursos de capital de giro para las empresas, relacionando, en ciertos casos, el reordenamiento institucional interno.

Su implicación más inmediata fue el abaratamiento relativo del crédito para las empresas prestatarias (tasas de interés



más bajas que las del sistema bancario interno). Este factor adquirió un significado mayor debido a una disponibilidad extremadamente elástica del crédito monetario externo, que representó la contrapartida, en el período, de un notable crecimiento de la liquidez internacional. Así la proporción de los referidos créditos monetarios en la deuda externa se elevó de un nivel insignificante en 1964, al 30% en 1968.

El acceso a la modalidad de crédito a través de préstamos monetarios fue razonablemente selectivo desde el punto de vista de las empresas: benefició primordialmente a las grandes empresas y entre ellas, los filiales extranjeros, que del total de recursos de préstamo obtenidos en el exterior por las empresas industriales, recibieron 44.2% en 1966, 76.3% en 1968.

Desde el punto de vista de la estructura productiva de la industria se beneficiaron, sobre todo, las ramas consideradas dinámicas, correspondiendo la menor participación a las ramas tradicionales, en general, ligadas a la producción de bienes de consumo no durables.

Una condición que facilitó el desarrollo de los circuitos externos de financiamiento fue la introducción a mediados de 1968, del sistema de mini-devaluaciones cambiarias. Este sistema, por un lado, incentivó el flujo de divisas en el referido mercado, al mismo tiempo que desestimuló la especulación desestabilizadora con moneda extranjera.

Sobre esta base, la década de los años sesenta presenta dos períodos nitidamente diferenciados de crecimiento, los primeros tres años de la década corresponden al auge de un ciclo que tuvo inicio en la recuperación de 1967. El resto de la década corresponde a la desaceleración del ritmo de la producción corriente industrial y a una expansión planeada de capacidad en las industrias de bienes de producción.

Durante el período de auge, la producción industrial y la formación bruta de capital crecieron al mismo ritmo, superior al 13% anual. El empleo industrial creció en promedio 9.6% y el valor real de la producción por trabajador se elevó 10.7% al año. El poder de compra de los salarios subió 3.6% y el salario real, medidos en producción industrial, se elevó a una tasa media de 5.6% mientras el valor agregado por hombre ocupado creció a 7.3%<sup>29/</sup>.

Este boom fue alcanzado por la conjugación de una enorme expansión de la construcción civil acoplada a un ciclo de inversión industrial, que se apoya fundamentalmente en la industria del material de transporte y de ahí se extiende a la industria metalmeccánica. La inversión industrial en el sector automovilístico es decisiva en el auge, ya que representa cerca de una cuarta parte del total de la inversión en la industria manufacturera en 1969. Esto representa un salto de la capacidad productiva que la multiplica más del doble en el comienzo de la década y corresponde a una expansión sin precedentes de la producción de material de transportes en el período 1968-1973 (cerca de 24% anual).

Las inversiones en modernización en las industrias de bienes de consumo también son considerables, sobre todo en la textil y en la de alimentos, lo que les permite atender a una expansión rápida de la demanda interna y también de las exportaciones.

El segundo período se inicia en 1974, después del shock del petróleo, y corresponde a un período de ajuste estructural inédito, consustanciado en el Segundo Plan Nacional de Desarrollo (II PND). Se trata de un salto de la capacidad instalada en la industria pesada orientada, en el primer subperíodo, a la industria nacional mecánica de bienes de capital. (1974-

<sup>29/</sup> José Serra "La Política Económica y la Industrialización reciente en el Brasil", Economía de América Latina No. 3, CIDE

1976), y en el segundo subperíodo, a las industrias de insumos estratégicos, energía, química y metales no ferrosos (1976-1980).

La tasa global de crecimiento de la industria se mantiene en promedio a la mitad durante el período -cerca de 7%- , gracias a la expansión de la producción de insumos y de bienes de capital. Lo mismo ocurre con la tasa de inversión que desacelera su ritmo de crecimiento, al reducirse de 13 al 6% la tasa de crecimiento de la formación de capital fijo, y de 11 a 8% el ritmo de la industria de la construcción en el período 1975-1980.

La desaceleración del crecimiento de la producción de bienes durables se debe básicamente a la disminución en el ritmo de la producción automovilística, que después del shock petrolero, crece a una tasa media de 3% anual en el período 1974-1980. La tasa de inversión en esta industria permanece relativamente elevada. Así, la industria de material de transporte mantiene una participación de la industria manufacturera del orden del 15%, aunque su monto en términos absolutos crezca lentamente hasta el fin del período.

La industria metalúrgica ya había respondido, aunque desfaseada, al movimiento de las inversiones en las industrias ensambladoras, pasando de una participación de menos de 10% de la inversión global de la industria manufacturera en 1969, a 27% en 1973. A partir del II PND, la metalurgia alcanza la más elevada participación (superior a 30%) en la inversión industrial global, estable hasta el final de la década, acompañando el movimiento. Así, el complejo metalmeccánico es el que imprime el ritmo del movimiento procíclico en la década de los años setenta, a través de fluctuaciones acentuadas en el crecimiento de las inversiones realizadas en el primer período

y de estabilizaciones en los niveles altos de formación de capital en el segundo período.

Por su parte, la industria química tiene una participación compensatoria en la inversión global de la industria manufacturera, y se nota una acentuada elevación después de 1975, cuando termina la primera etapa de la expansión de la química ligera y comienza la nueva etapa de la química pesada.

En resumen, los dos períodos de industrialización de la década de los años setenta corresponden a patrones de crecimiento distintos. El primero se caracteriza por altas tasas de crecimiento en la producción, en la demanda interna y en la inversión industrial concentrada en las industrias orientadas hacia el consumo. El segundo se caracteriza por una desaceleración del crecimiento del consumo y de la producción manufacturera, que se reduce a la mitad del período del auge, pero también por el mantenimiento de elevados niveles de la inversión industrial tanto en los sectores de insumos básicos como en el complejo metalmeccánico. Este valor de las inversiones en los sectores estratégicos, que representan el triple de los realizados en 1973, demuestra un esfuerzo de acumulación de capital y una diversificación de la estructura industrial en dirección de la industria pesada, sin precedentes en la historia de la industrialización brasileña.

Este gigantesco salto en la capacidad productiva, que corresponde al modelo del II PND ha sido muy criticado: respecto al financiamiento, por representar un enorme endeudamiento externo; acerca de los rendimientos corrientes de capital, por significar una dramática elevación de la relación capital-producto y considerables márgenes de capacidad ociosa.

Hasta mediados de 1971 tuvo vigencia una política que facilitaba el aumento selectivo de las importaciones de productos

industriales. Este estímulo se dio mediante la reducción tarifaria general, exenciones especiales y sobrevaloración del cruceiro. Su concepción respondió en la práctica, a la elevada propensión a importar del sector industrial, así como a la abundante oferta de divisas, consecuencia del crecimiento de las exportaciones y del endeudamiento externo. Su efecto sobre la producción interna, en lo que se refiere a la competencia, no llegó a ser significativo, pues las importaciones tendieron a ser complementarias o a cubrir insuficiencias de la oferta en cuanto a los insumos intermedios y fueron siempre reducidas respecto a los bienes de consumo producidos internamente.

El crecimiento acelerado de las importaciones, en el corto plazo, facilitó la maximización de las tasas de crecimiento, constituyendo un factor de ajuste para un patrón de crecimiento desequilibrado, bajo el liderazgo, en gran medida, del sector de bienes de consumo durables. En cierto modo, aquel crecimiento acelerado de las importaciones permitió un grado de concentración de inversiones del referido sector, superior al que de otra manera hubiera tenido lugar. Es decir, el atraso en el sector de bienes de producción, en la medida en que fue compensado por las importaciones, formó parte de un esquema para promover un crecimiento más rápido a corto plazo.

Las bases de la política de promoción de las exportaciones industriales fueron establecidas entre 1964 y 1966, período en que, por un lado, se buscó simplificar las exigencias administrativas y burocráticas para exportar, consideradas hasta entonces una barrera importante para el desarrollo de las ventas al mercado exterior.

En relación a las exportaciones de manufacturas, éstas cre-

cieron durante la década de los setentas a tasas elevadísimas, considerando su bajo punto de partida (600 millones de dólares al inicio de la década para alcanzar casi 10 mil millones al final). Sin embargo, dada su baja participación global en la producción industrial total (5% al inicio de la década y -cerca de 10% al final), este crecimiento sería insuficiente para mantener un dinamismo mínimo del sector industrial. Realmente, los coeficientes de exportación más importantes se registran en las industrias tradicionales, en cuyos sectores la demanda externa explica en promedio cerca del 20% del crecimiento del período.

Por ello, los complejos metalmeccánicos y químicos, así como la industria del papel y celulosa revelan acentuadas tendencias procíclicas, tanto en sus coeficientes de importación como de exportación.

En el ámbito político, que acompañó este proceso industrial, es importante destacar que la coerción implementada en Brasil apoyó un modelo de crecimiento que tenía como pivote una industrialización acelerada, que introducía transformaciones en las distintas capas sociales y estimulaba un crecimiento del sector público, que diversificaba sus actividades internas y pasaba a desempeñar un papel significativo en las vinculaciones económicas internacionales. Este autoritarismo modernizador, coexistía con una economía internacional en rápida expansión, con una creciente diversificación de los centros políticos internacionales, al amparo de una tendencia, en la década del 60, a la distensión, que se consolidaba en forma paralela con la erosión relativa de la posición hegemónica de los Estados Unidos, todo lo cual favorecía la afirmación nacional de esas potencias intermedias, objetivo sentido por las respectivas cúpulas dirigentes 30/.

En esas circunstancias, la apertura política desde arriba - constitutiva, en buena medida, una necesidad de adecuar la estructura política a las profundas transformaciones que se habían producido en la sociedad durante ese período de autoritarismo modernizante, lo cual se veía reforzado adicionalmente por la búsqueda de una recuperación de legitimidad en el ámbito internacional.

En el Brasil, la vinculación entre dinámica política y social, a pesar del grado elevado de marginalidad rural y urbana que aun persiste y de los indicadores que muestran una aguda concentración del ingreso y una clara persistencia de las empresas transnacionales, que ejercen el liderazgo en el sector industrial, se refleja esquemáticamente en algunos hechos significativos. En primer término, en los últimos quince años, el número de obreros pasa de 3 a 12 millones, proporción creciente de los cuales están ubicados en los sectores industriales más avanzados, de los que ha emergido el liderazgo sindical que parece haber desempeñado un papel significativo en los acontecimientos políticos de los últimos años. En segundo lugar, el sector público alcanza una participación en la economía sin precedentes en América Latina, asumiendo la responsabilidad por más de la mitad de la inversión, y actuando, además, como interlocutor no siempre cordial con las firmas internacionales; su gravitación en las capas medias y el grado de urbanización se refleja en alguna medida en la producción anual de un millón de vehículos. Por otra parte, la modificación parcial de la estructura agrarias se refleja en el establecimiento del salario mínimo rural y, también en ese ámbito, los grupos nacionales industriales y bancarios, así como algunas empresas públicas líderes, expanden sus actividades a nivel internacional. En esta rápida transformación, la afirmación -

del interés nacional por parte del grupo dirigente se expresa tanto a nivel de la prioridad otorgada al fortalecimiento de la infraestructura tecnológica, como en el desarrollo de la producción de equipo militar y en la creciente autonomía en el manejo de las relaciones internacionales, que han llevado al gobierno de ese país a desempeñar una función pionera en las relaciones entre América Latina y África, y particularmente con países que viven procesos de transformación social en ese continente.

Este autoritarismo modernizante en alguna medida se sintetiza en el hecho de que el Segundo Plan de Desarrollo elaborado en 1973-1974, últimos años de boom, expresaba la profunda admiración por el modelo del Japón. Esa aspiración planteaba, la adecuación del marco político a la realidad social que se había generado en el curso de la transformación social.

"En esencia, la coerción en Brasil estaba destinada a favorecer un rápido desarrollo industrial que conducía a una modernización en la estructura social". 31/

### c) SUDESTE ASIÁTICO

En la rápida industrialización de la posguerra, merecen atención especial las experiencias de industrialización exportadora de los países que integran el Sudeste Asiático: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur. En primer lugar, por el impresionante ritmo de crecimiento y transformación de la estructura productiva de estos países en un lapso reducido, en segundo lugar porque a partir de los éxitos logrados en esos países se ha ido generando la imagen de que su experiencia constituye un modelo que podría y debería inspirar el crecimiento industrial futuro de América Latina.

Es frecuente la versión de que el éxito de estas experiencias está basado, primero, en la total apertura al comercio interna

31/ Ibidem p. 265



cional; segundo, en la reducida intervención pública; y tercero, en la presencia masiva de la inversión extranjera. De aquí, se desprendería que basta que los países de América Latina eliminen su esquema proteccionista, reduzcan a su mínima expresión la intervención pública y acentúen la presencia de la inversión extranjera para que puedan gestarse exitosos modelos exportadores comparables a los del Sudeste Asiático.

Esta es la razón por la que se intenta, en los párrafos siguientes, analizar algunos de los aspectos específicos de esas experiencias, que muestran la enorme complejidad, riqueza y heterogeneidad que los caracteriza.

Lo que tienen en común estos países es sin duda el muy rápido crecimiento del producto, de la producción y de las exportaciones industriales, resultado en gran parte, de una estrategia de industrialización orientada a penetrar en los mercados internacionales, en donde los efectos dinámicos de arrastre que estas estrategias ocasionaron en términos de generación de empleo, calificación de la mano de obra, elevación de la productividad, crecimiento de los salarios reales e inducción de consenso respecto a la relevancia del progreso técnico están intrínsecamente vinculados con el hecho básico de que lo que se exportaba eran productos industriales. Por consiguiente, no es la orientación a la exportación lo que genera estos efectos dinamizadores, sino el hecho básico de que la producción exportada aun cuando presente un contenido elevado de insumos importados, es objeto de procesamiento local.

Otra de las características es que la política comercial seguida por estos países ha tenido un componente de sustitución de importaciones, misma que ha tenido un carácter extremadamente selectivo a nivel sectorial. Esta cuidadosa y selectiva política proteccionista utilizaba tanto mecanismos arancelarios co

no no arancelarios, reforzando ambos con disposiciones relativas al acceso al mercado de divisas. La selectividad se refería no sólo a la identificación de sectores, sino inclusive a empresas.

Por otro lado, es importante destacar que aun cuando presentan diferencias de intensidad y de modalidades de intervención la acción pública está presente en los países del Sudeste Asiático, en donde, resalta la existencia de una política proteccionista y una estrategia industrial perfectamente definida por el ámbito gubernamental, entre cuyos resultados se manifiestan la diversificación relativa que experimentan la producción y las exportaciones industriales en el curso del período. Tal vez, las mayores diferencias se localicen en la participación de los diversos agentes económicos, dado que en algunos casos son los grandes grupos privados nacionales los que tienen mayor importancia en la estrategia de industrialización, mientras que en otros, existe una combinación de empresas públicas y una mayor proliferación de pequeñas y medianas empresas.

En términos de ingreso por habitante se observa, en los cuatro países, un incremento significativo que en el caso de Singapur y Hong Kong representaba el 23 y 26% del de Estados Unidos en 1963, para alcanzar un nivel de 35 y 42% en 1976. También en Corea y Taiwán se observan niveles de crecimiento significativos, pero a partir de niveles más bajos, pasando de 9 y 14% en 1963 a 20% en ambos casos. Esto se ha logrado, debido al gran crecimiento industrial que es acompañado por la transformación de las exportaciones tradicionales por manufacturas industriales que representan en Taiwán el 93.9% del total en 1984, 77% en Singapur (1973), 78% en Hong Kong (1973) y 93.7% en Corea (1983).

De lo anterior, se desprende la importancia que a jugado la industrialización orientada a la exportación de bienes de consumo con elevado contenido de importaciones y un uso intensivo en mano de obra. Sin embargo, la dependencia de estos países respecto a Japón es muy importante debido a que éste suministra bienes de capital, equipo de transporte eléctrico y electrónico, así como productos intermedios para su procesamiento local y venta en los mercados de Estados Unidos y la CEE, principalmente.

En contraposición con el pensamiento liberal, la participación del Estado en la definición de las áreas prioritarias reservadas al capital nacional ha sido determinante, promoviendo la inversión extranjera en aquellos sectores en que representan capacidad exportadora, limitando su presencia en el abastecimiento del mercado interno y áreas con estrategia futura en el desarrollo tecnológico. Asimismo, la política comercial seguida por estos países ha tenido un componente importante de sustitución de importaciones, con una alta protección arancelaria o por medio de permisos previos a la importación con un carácter selectivo a nivel sectorial, en donde actúan preferentemente los grupos nacionales, con lo que se define una actitud intervencionista del Estado, a distintos niveles e intensidad, en el proceso económico. Debido a esta estrategia, se han aprovechado las potencialidades exportadoras de la inversión extranjera, con lo que su participación en la producción industrial total tiende a ser inferior a su participación en las exportaciones.

Es indudable que estas características internas tuvieron un importante desarrollo en virtud de que las condiciones externas en que se dieron, facilitaron el desarrollo de esta industrialización orientada a la exportación.

### c.1) Corea del Sur

En los últimos dos decenios las exportaciones de la República de Corea registraron un avance espectacular, lo cual estuvo -- acompañado por un acelerado crecimiento y una significativa -- transformación de su estructura económica.

Durante la primera mitad de este siglo Corea fue una colonia -- japonesa. Como resultado de la segunda guerra mundial, los -- japoneses fueron obligados a retirarse y la península se dividió en dos partes. La república de Corea, que ocupa la parte -- sur, fue gobernada por el régimen autoritario de Syngam Rhee -- desde el final de esa guerra mundial hasta su derrocamiento -- en 1960.

Desde el principio Corea del Sur recibió importantes flujos de ayuda económica y militar de Estados Unidos, que fueron mucho mayores durante la guerra de Corea (1950-1953) y continuaron a lo largo de los años sesenta. Después de la caída del régimen de Rhee se aplicó una política de atracción de capitales privados, cuyo propósito era diversificar las fuentes e incluir, en -- tre otros países, a Japón y a los de Europa Occidental.

Por otra parte, los grupos privados nacionales adquirieron una importancia fundamental en el desarrollo de la economía coreana debido a su estrecha relación con el poder público, mien-- tras que las organizaciones obreras son muy débiles.

La intervención del Estado se extendió a los distintos sectores de la actividad económica, destacando la incorporación, en 1960, de la banca privada al sector público con el fin de subordinar el sector financiero al proceso de industrialización. De esa manera, en 1972, 87% del valor agregado por el sector -- financiero se generaba en organismos públicos 32/. En ese sentido, el modelo coreano se aparta del esquema de Japón, donde

32/ "Política Comercial y Desarrollo de Corea", Comercio Exterior, Vol. -- 36, No. 1, p. 17

los grandes bancos pertenecen a los conglomerados industriales, aunque estén controlados por el Banco Central. A partir de 1962 se pusieron en vigor sucesivos planes económicos quinquenales, con objetivos de industrialización bien delimitados y con una clara definición del papel de los agentes externos en el proceso.

Así, durante la segunda mitad de los años cincuenta Corea llevó a cabo una política de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero. La producción de esos bienes se protegió mediante aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas a su importación y un sistema de tipo de cambios múltiples, esto permitió obtener un crecimiento industrial de 12% en cada uno de esos años, pero el proceso comenzó a debilitarse a principios de la siguiente década. Después de la caída del régimen de Rhee se efectuaron profundas reformas económicas, enmarcadas en una estrategia de crecimiento industrial basada en el crecimiento de las exportaciones.

Esta estrategia parece explicarse por la decisión de Estados Unidos de limitar su ayuda económica, lo que obligó al Gobierno Coreano a buscar nuevas formas de obtener recursos externos. Por otro lado, cuando prácticamente había finalizado la etapa de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero se abandonó la sustitución de bienes duradero y maquinarias, porque considero que el mercado interno era pequeño y se requerían grandes inversiones de capital. Además, el bajo nivel relativo de los salarios y la existencia de trabajadores calificados creaban una ventaja comparativa en la exportación de bienes intensivos en mano de obra. Esta última posibilidad se hizo más evidente en un contexto internacional que durante esos años incentivó la descentralización productiva para abaratar los costos laborales.

"Los principales cambios en la política económica se efectuaron durante el gobierno de Chung Hee Park, que se inició en 1964. Entonces se adoptaron no sólo nuevas medidas para promover el comercio, sino también reformas monetarias y fiscales tendientes a incentivar el ahorro interno" 33/.

Así, en 1965 se duplicaron las tasas de interés sobre depósitos y créditos locales, y a fines de la década se tornaron marcadamente positivas en términos reales 34/. Al mismo tiempo se otorgaron créditos preferenciales a los programas de promoción de exportaciones, con tasas de interés sensiblemente menores a las pagadas a los depósitos bancarios, frecuentemente negativas en términos reales. Para financiar esos créditos preferenciales, el Gobierno permitió la creación de liquidez dentro del sistema bancario. Los bancos comerciales podían redescantar con el Banco de Corea, a bajas tasas de interés, la mayor parte de los créditos que otorgaban sobre bases preferenciales, por lo que una parte importante de la inversión se financió mediante la expansión de la oferta monetaria. El Gobierno no sólo controlaba los bancos, sino las tasas de interés del sistema bancario y los flujos de capital externo; el racionamiento del crédito de largo plazo le permitió, además, adquirir un control considerable sobre las empresas que utilizó para inducir a éstas a atender los requerimientos del programa exportador.

En la primera mitad de la década de los sesenta se estableció un sistema de estímulos directos e indirectos a las exportaciones que incluía lo siguiente:

- a) Acceso automático a créditos bancarios subsidiados para el capital de trabajo necesario, así como créditos a los importadores de insumos para las industrias de exportación y para la conversión de fábricas. Además se creó un sistema --

33/ "Resurgimiento de los Pequeños Dragones de Asia". CONTEXTOS Año 4, -- No. 70, p. 23

34/ Ver, "Política Comercial y Desarrollo de Corea", Op. Cit. pp. 13-22

contingente para financiar las actividades de las firmas exportadoras en el extranjero.

- b) Acceso libre de aranceles aduaneros de las importaciones de insumos requeridos para exportar.
- c) Exención de impuestos indirectos a la compra de bienes, importados o nacionales, destinados a la exportación o la producción de bienes exportables.
- d) Reducción de los impuestos al ingreso generado en actividades de exportación.
- e) Tarifas preferenciales de energía y transporte para la producción y el traslado de productos exportables 35/.

Además del sistema de incentivos, en mayo de 1964 se anunció una gran devaluación (casi 98%) que elevó el valor del dólar de 130 a 257 wones; y al año siguiente se estableció un tipo de cambio único y fluctuante. La devaluación de 1964 y los mayores subsidios a los exportadores incrementaron la tasa de cambio efectiva, que después se estabilizó en términos reales hasta fines de la década. Los nuevos aumentos en dicha tasa durante el período 1970-1973 decidieron al Gobierno a eliminar el incentivo impositivo-consistente en tasas reducidas de impuestos al ingreso por exportaciones- y a reducir las subvenciones sobre los intereses de los préstamos.

La fijación del sistema de metas de exportación se inició en los años sesenta y consiste en asignar montos anuales por empresas, ramas industriales, productos y mercados extranjeros. Inicialmente los montos los fijaba el Estado, pero luego fueron las propias empresas las que los determinaron y el Gobierno pasó a actuar como coordinador. De ese modo, las empresas determinan cada año el valor de sus exportaciones para los próximos doce meses e informan al Gobierno sobre sus requerimien

35/ Ver "Reflexiones sobre la Experiencia Coreana", Comercio Exterior, Vol. 36, No. 8, p. 717

tos financieros y de otro tipo para llevar adelante las exportaciones, ya que ello es una base para determinar el acceso a los subsidios que el Gobierno otorga a los exportadores.

En las reuniones mensuales de promoción comercial los ministros y otros altos funcionarios públicos revisan con los directores de grandes empresas la marcha de las metas de exportación y discuten las medidas a tomar cuando existe el peligro de no alcanzarlas. En otras palabras, dichas reuniones son una manera de mejorar la coordinación entre el sector privado.

"Conviene mencionar que la mayor parte de los empresarios entrevistados para un estudio señalaron que las reuniones mensuales han influido significativamente en la buena marcha de sus exportaciones. Otra medida destacada es la creación, en 1964, de la Corporación de Promoción del Comercio de Corea (KOTRA), cuyas filiales en el exterior se han expandido con rapidez. -- Además, el gobierno autorizó a la Asociación de Comerciantes Coreanos a recibir 1% del valor CIF de las importaciones para destinarlos a la promoción de exportaciones" 36/.

Después de la devaluación de 1964, algunas restricciones a las importaciones se redujeron gradualmente. En 1967 se pasó a un sistema de lista negativa, que autorizaba la importación automática de todos los productos no incluidos en ella. Sin embargo, la política comercial de Corea estuvo lejos de presentar una apertura indiscriminada al comercio internacional. En realidad tuvo un componente importante de sustitución de importaciones, aunque con un carácter muy selectivo a nivel sectorial, y variable en el transcurso del tiempo. Al comparar los grados de protección de 1968 y 1978, Fajnzylber señala que el promedio ponderado de las tasas de protección nominal de la industria aumentó de 14 a 18 por ciento. Por otro lado, tanto en la protección nominal como en la efectiva se observa una ma

36/ Y. Rhee. "La Competitividad Coreana hacia el Mercado Mundial". Banco Mundial, 1984.



yor dispersión intersectorial en 1978, lo que señalaría una intensificación del carácter selectivo de la política sectorial. Esa política desempeñó un papel importante en algunos sectores. "De 1960 a 1968 la sustitución de importaciones contribuyó en forma significativa al crecimiento (más de 20%) de 12 sectores productivos -entre ellos derivados del petróleo, máquinas de coser, medicamentos, productos eléctricos, papel y cartón, productos químicos y acero- de un total de 80. La importación de algunos artículos de consumo duradero, como automóviles, televisores y refrigeradores estaba prohibida, de manera que la demanda comenzó a satisfacerse con producción interna" 37/. Aunque aparentemente no existió sustitución de importaciones en sentido estricto, es evidente que si la demanda se satisfizo a partir de la producción interna hubo una política previa de protección. De 1968 a 1973 la sustitución de importaciones se concentró en los bienes intermedios, como productos básicos de acero, derivados del petróleo, hilados y tejidos, productos metálicos y maquinaria no eléctrica.

En febrero de 1973, se efectuó una reforma tarifaria tendiente a estimular la sustitución de importaciones en industrias intensivas en capital y a reducir la protección en las ramas tradicionales. Consecuentemente, se aumentaron los aranceles a las importaciones de productos químicos y de la industria pesada y se redujeron entre 10 y 15 puntos, las correspondientes a bienes terminados, especialmente textiles.

De 1960 a 1970 se dieron facilidades para importar bienes de capital, que en general -además- gozaban de exenciones impositivas y de un buen financiamiento por parte de los proveedores. La mayor protección a estos bienes coincidió con el Plan 1973-1981, para el desarrollo de la industria pesada, y muestra el cambio de la política oficial en ese sector. Además de

37/ "Reflexiones sobre la Experiencia Coreana", Op. Cit. p. 718

incrementar los aranceles a la importación de bienes de capital, se eliminaron las exenciones impositivas en esa materia y se otorgaron créditos subsidiados a largo plazo para la producción o la compra interna de maquinaria. Se establecieron, además, restricciones cuantitativas a las importaciones de los productos de los que ya se había iniciado la producción local.

A partir de 1981 el Gobierno promovió la racionalización de algunos sectores industriales, como los de maquinaria pesada y petroquímica, para contrarrestar un exceso de inversión. Al mismo tiempo anunció un programa de mayor liberalización de importaciones, para estimular la competencia con las industrias nacionales y aumentar la productividad de éstas. En promedio, los aranceles se reducirían de 23% en 1981 a 17% en 1988.

En 1960 entró en vigor una legislación que concedía incentivos al capital extranjero, tales como concesiones fiscales, exención del impuesto al ingreso por un período de cinco años y garantías a la repatriación de capital y las ganancias. En 1966 se eliminaron los límites a la participación extranjera en el capital de las empresas y sobre los períodos de remisión de utilidades al exterior. Con el fin de atraer la participación de los exportadores, en 1970 se estableció la primera zona libre y en 1973 la segunda 38/. Por otro lado, la legislación laboral ha sido considerablemente más severa con los obreros de las empresas extranjeras, a los que se les prohibió la realización de huelgas.

Así, la economía coreana sufrió una transformación estructural importante en los dos últimos decenios. El crecimiento rápido y sostenido de las exportaciones se inició desde el principio de ese período, hasta 1979 Corea tuvo altas tasas de crecimiento del producto, con cambios importantes en la participación

38/ Ver "Los Gemelos Estrella en Grave Aprieto", Contextos, Año 4, No. 70, pp. 8-13

de los distintos sectores y un notable aumento del industrial, especialmente de las industrias químicas y pesadas.

Por otra parte, la tasa de crecimiento de las exportaciones en esos dos decenios fue de alrededor de 36% anual, acompañada -- por un cambio significativo en su composición. En 1962 los -- productos industriales representaban 20% de las exportaciones, porcentaje que se llevó a 91 en 1981 39/.

Las exportaciones de algunos productos industriales muestran -- un crecimiento veloz en el período 1961-1967, aumentando su -- participación. En general se trataba de manufacturas livianas que requerían gran densidad de mano de obra, como maderas, textiles y confecciones. A fines de los sesenta se registró un -- aumento apreciable en la densidad del capital de las exportaciones de manufacturas, consecuencia del establecimiento de -- nuevas industrias, como las de acero, fertilizantes, derivados petroquímicos y productos electrónicos.

Desde 1971 el crecimiento de las exportaciones de las indus-- trias química y pesada supera al de la industria ligera, por -- lo que representa 50% del total de exportaciones manufacture-- ras. Durante los años sesenta destaca el crecimiento de las -- ventas externas de productos metálicos, equipo de transporte, -- barcos y productos electrónicos.

El rápido incremento de la producción y las exportaciones de -- bienes de capital coincidió con la puesta en marcha del Tercer Plan Quinquenal, en 1973, cuando el Gobierno concentró esfuer-- zos para desarrollar las industrias química y pesada. Entre -- otros propósitos, con este Plan se debían superar las limita-- ciones a la expansión de industrias ligeras con alta intensi-- dad de trabajo, ocasionadas tanto por la mayor competencia in-- ternacional como por el aumento de los salarios en Corea. Ha-

cia 1979, las exportaciones de bienes de capital de Corea ya casi estaban al mismo nivel que las de Brasil y Argentina, países que en 1967 tenían un nivel muy superior.

Además de su crecimiento y diversificación, se observan variaciones importantes en el destino de las exportaciones. En la época de expansión de las ventas de productos con alta intensidad de trabajo, los mercados se concentraron en los países avanzados. A medida que se exportaban productos más intensivos en capital, el espectro de compradores se amplió hacia otros países en desarrollo.

Las importaciones también crecieron rápidamente (25% anual de 1962 a 1982). Las de bienes de capital y materias primas ligadas a la exportación se expandieron velozmente. Cabe señalar que la promoción de exportaciones con un alto componente importado originó un déficit crónico en la balanza comercial, aunque con una importancia relativa decreciente en relación con las exportaciones.

La segunda crisis del petróleo y la severa recesión internacional contribuyeron al agravamiento del déficit en cuenta corriente a partir de 1970 y al aumento del endeudamiento externo, que alcanzó 37,000 millones de dólares a fines de 1982.

Junto con las condiciones internacionales negativas que emergieron a partir de 1979, se hicieron evidentes algunos problemas estructurales internos, como la sobreexpansión de algunas ramas de las industrias química y pesada, que mostraron señales de estancamiento. Como consecuencia de la política de reestructuración, en algunas de estas ramas hubo cierto desplazamiento en la inversión de las industrias con uso intensivo de capital hacia aquellas con uso intensivo de mano de obra muy calificada, como las de semiconductores, electrónica y equipo de telecomunicaciones 40/.

40/ Ver, "La Caída inducida por las Exportaciones", Contextos, AÑO 4, No. 70, pp. 5-8

La política de ajuste en las cuentas externas, llevada a cabo desde el inicio de 1980, produjo una caída en el PIB -la primera en 20 años-, seguida de un crecimiento moderado en 1981 y 1982.

Con respecto al aporte del capital extranjero debe señalarse la preponderancia de los préstamos respecto de la inversión privada directa. Esta última fue pequeña durante el período 1962-1966 y se mantuvo en niveles modestos en 1967-1971, para crecer considerablemente a partir de 1971. Los cambios en las relaciones con Japón y la creciente importancia de la industria electrónica a escala mundial contribuyeron a ese crecimiento de la inversión extranjera directa en Corea. Después de la normalización de relaciones con Japón, en 1965, las inversiones desde ese país crecieron rápidamente, hasta convertirse en la fuente más importante de radicación de capitales.

Los principales flujos de inversión directa se dirigieron hacia el sector manufacturero y se concentraron inicialmente en fertilizantes y refinación de petróleo. Después se orientaron fundamentalmente a textiles y confecciones, productos químicos y maquinaria eléctrica, en especial la electrónica.

También se observa la concentración de la inversión japonesa en textiles, químicos y maquinaria eléctrica, mientras que la de Estados Unidos lo hace en maquinaria eléctrica, equipo de transporte, fertilizantes y refinación de petróleo. "Destaca el peso de la inversión directa en el sector de maquinaria eléctrica y electrónica, donde se estima que la participación de las empresas extranjeras en la exportación es de 72%, contra 15% para la industria manufacturera en su conjunto" 41/.

Así, la participación de la inversión extranjera directa en la inversión bruta del sector industrial fue pequeña: 5% en 1962-1971 y 11% en 1972-1976. La situación de Corea es muy distinta

41/ "Reflexiones sobre la Experiencia Coreana", Op. Cit. p. 722

de las de Brasil y México y refleja el papel insignificante que la inversión directa desempeñó en el primer país, en relación al total de los flujos externos de capital.

El capital nacional ha mantenido una participación muy alta en sectores como los de la maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, a diferencia de lo sucedido en otros países en desarrollo. Esto se relaciona con la importancia que ha adquirido en el sector industrial los grandes grupos conglomerados (los llamados Chaebol), cuya participación ha contribuido a que el grado de concentración en el sector de bienes de capital sea muy elevado así como en otras ramas industriales. En 1975 algunos de estos grupos recibieron incentivos especiales del Gobierno para actuar como empresas comercializadoras integrales. Hacia 1981 existían 26 grandes grupos reconocidos oficialmente que controlaban en conjunto 465 empresas.

### c.2) Taiwán

Este país cuenta con una extensión territorial de 35,962 Km<sup>2</sup> y una población de 19 millones de habitantes, lo que determina una alta densidad demográfica y una escasez importante de recursos naturales.

Las condiciones políticas de este país por la guerra de Corea, impusieron el mantenimiento de un fuerte aparato militar de 500,000 hombres (7% de la población), lo que aunado a las necesidades de establecer la infraestructura destruida después de la segunda guerra mundial, "provocaron el surgimiento de un agudo proceso inflacionario en momentos en que el mercado interno era estrecho y el mercado externo se apoyaba básicamente en la exportación de arroz, azúcar y piña" 42/.

Debido a que en los años cincuenta se experimenta un ingreso muy bajo, la industrialización sustitutiva de importaciones se encon

42/ "El Exitoso Despegue Económico de Taiwán" Comercio Exterior, Vol. 35, No. 11 p. 1049

de las de Brasil y México y refleja el papel insignificante que la inversión directa desempeñó en el primer país, en relación al total de los flujos externos de capital.

El capital nacional ha mantenido una participación muy alta en sectores como los de la maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, a diferencia de lo sucedido en otros países en desarrollo. Esto se relaciona con la importancia que ha adquirido en el sector industrial los grandes grupos conglomerados (los llamados Chaebol), cuya participación ha contribuido a que el grado de concentración en el sector de bienes de capital sea muy elevado así como en otras ramas industriales. En 1975 algunos de estos grupos recibieron incentivos especiales del Gobierno para actuar como empresas comercializadoras integrales. Hacia 1981 existían 26 grandes grupos reconocidos oficialmente que controlaban en conjunto 465 empresas.

### c. 2) Taiwán

Este país cuenta con una extensión territorial de 35,962 Km<sup>2</sup> y una población de 19 millones de habitantes, lo que determina una alta densidad demográfica y una escasez importante de recursos naturales.

Las condiciones políticas de este país por la guerra de Corea, impusieron el mantenimiento de un fuerte aparato militar de 500,000 hombres (7% de la población), lo que aunado a las necesidades de establecer la infraestructura destruida después de la segunda guerra mundial, "provocaron el surgimiento de un agudo proceso inflacionario en momentos en que el mercado interno era estrecho y el mercado externo se apoyaba básicamente en la exportación de arroz, azúcar y piña" 42/.

Debido a que en los años cincuenta se experimenta un ingreso muy bajo, la industrialización sustitutiva de importaciones se encon

42/ "El Exitoso Despegue Económico de Taiwán" Comercio Exterior, Vol. 35, No. 11 p. 1049

Estos cambios en la estructura de las exportaciones se apoyaron, evidentemente, en cambios en la estructura productiva. Así, en 1951 la participación de la producción agrícola en el PIB -- era de 32.5%, en tanto que la industria (que incluye manufacturas, minerales, servicios públicos y construcciones) representaba 32.9%; para pasar en 1970 a 15.5% y 41.3% en 1980 a 6.5% y 50.6%, respectivamente.

Por lo que toca a la política instrumentada de tasas de intereses, a partir de 1950 se abandonó la política de bajas tasas, para fijarlas a un nivel similar al de la inflación, que en ese año llegó a casi 100%, lo que estimuló el crecimiento de los pasivos bancarios (depósitos) en la oferta monetaria de 1.7% en 1950 a 7% en 1951.

La reanudación de la asistencia económica por parte de Estados Unidos, debido a la guerra de Corea, imprimió un cambio en el manejo de la tasa de interés para situarla en 4% anual. Sin embargo, la alta inflación persistente provocó que la canalización de ahorro al sistema bancario cayera al 4.5% de la oferta monetaria, por lo que se elevaron nuevamente las tasas y se logró contener los depósitos en el 56.4% de la oferta monetaria, lo que logró trasladarse al costo de producción, debido a la apertura y dinámica con que crecieron las exportaciones y la política devaluatoria, además de que la caída del costo unitario del trabajo agudizó la concentración del ingreso. Sin embargo, las altas tasas de interés han reducido el margen de utilidades y dificultado el crecimiento de las empresas.

Hasta 1963, la formación de capital dependía fuertemente de la asistencia económica del exterior y la entrada de capital (del 30 al 50% de los fondos para formación bruta de capital). Sin embargo, a partir de los ochenta, parece revertirse esta tendencia para colocarlo como exportador neto de capital, lo cual se



da como producto de un fuerte desarrollo del mercado financiero de este país y la poca deuda externa que tiene (12,000 millones de dólares), en 1985.

"La política de liberalización comercial se acompañó de una fuerte presencia del sector público en la economía, lo que permitió diversificar la producción y exportación industrial hacia productos químicos, siderúrgicos, petroquímicos e industria naval, entre otros" 44/.

Un rasgo específico de la economía es la menor relevancia de los grandes grupos privados nacionales y su reemplazo por una combinación de empresas públicas, pequeñas y medianas empresas privadas. Entre 1966 y 1976 el número de empresas manufactureras aumentó más del doble, en tanto que el tamaño promedio se elevó 29%. Por su parte, el gobierno se encargó de la mayor parte de los programas de la industria pesada, dejando al sector privado el desarrollo de actividades de alta tecnología que no requieren grandes niveles de inversión.

"La situación actual del mercado internacional, de proteccionismo y la pérdida de dinamismo de la economía norteamericana, a quien dirige el 48% de sus exportaciones, han provocado una desaceleración del producto industrial de 23% anual en los setenta a 4% en 1984, lo que ha impactado a las exportaciones, para reducirse también de un crecimiento de 34% en 1984 a 5.3% en 1985" 45/.

Por ello, se han elaborado programas de liberalización para el periodo 1985-90, para evitar represalias por parte de Estados Unidos, además se estudian nuevas medidas como la restricción voluntaria de exportaciones en algunos productos como equipos y componentes electrónicos.

---

44/ "Los Gemelos Estrella ..." Op. Cit. p. 10

45/ Ibidem p. 11

### c.3) Hong Kong

La importancia de esta Ciudad-Estado como centro comercial, se evidencia por el peso preponderante de la participación del sector servicios en el PIB (financieros, de almacenamiento, etc.) y la poca intensidad tecnológica de la industria, que se concentra en actividades como prendas de vestir y textiles, que representan el 40% del valor de sus exportaciones, por lo que la producción está muy especializada en los bienes de consumo e intermedios intensivos en mano de obra.

Durante los últimos años el sector servicios ha crecido más rápido que la producción manufacturera. "que pasó de representar el 26% del PIB al 22% actualmente. Sin embargo, el dinamismo de los servicios ha tendido a descender debido a la creciente importancia del sector financiero japonés, el cual ha desplazado al de esta Ciudad-Estado" 46/.

El desempleo se encuentra a niveles históricamente bajos lo que ha significado, junto con el incremento de los salarios reales, el crecimiento del mercado interno. Sin embargo, su reducida capacidad para generar efectos importantes sobre el producto y el decrecimiento de las exportaciones ha influido sobre la pérdida de dinamismo del PIB de 9.6% en 1984 a 1% en 1985.

### c.4) Singapur

Esta Ciudad-Estado tiene una superficie aproximada de 1,000 kilómetros cuadrados, un ingreso por habitante superior a 2,000 dólares y prácticamente carece de agricultura, con un sector de servicios, comercio y finanzas muy importante, con la existencia de un mercado interno muy restringido que se basa en sus 2.5 millones de habitantes.

Si bien, el crecimiento industrial es importante, este sector no presenta la magnitud que alcanza en los otros países conside

46/ "El Problema que Oculta la Prosperidad de Hong Kong". CONTEXTOS Año 4, No. 70 p. 14

rados. El sector industrial representó en 1960 y 1979 el 13% del PIB y el 24%, respectivamente, cambio que se explica por la relativa disminución de la participación del sector primario de 5% a 2% y principalmente por la reducción del sector servicios de 79% a 70%.

Contrariamente a lo supuesto, el gobierno desempeña un papel clave en la orientación del proceso económico, lo que se constata en el hecho de que participa "con una tercera parte de la formación bruta de capital interno" <sup>47/</sup>. En los años setenta, debido al reducido tamaño de su mercado, el gobierno invirtió en industrias intensivas en capital, tratando de revertir su ventaja en costos de mano de obra por medio del incremento en los salarios reales para desalentar industrias intensivas en mano de obra y alentar industrias de alta tecnología, como actividades de perforación petrolera e industria petroquímica, en donde la presencia de la inversión extranjera es notable.

Desde 1975, el comercio exterior ha significado entre 2.4% y 3 veces el PIB. Sin embargo, recientemente se han presentado fuertes restricciones para el crecimiento del comercio debido, por una parte, a que las inversiones orientadas a la industria petrolera y petroquímica enfrentan niveles de capacidad ociosa considerable, producto de la competencia del medio oriente, la pérdida de la ventaja relativa de las manufacturas intensivas en mano de obra y su poca diversificación en productos y mercados. En este sentido, las exportaciones principales en 1984 están constituidas por:

	% del total
Combustible de origen mineral	25.7
Productos químicos	4.8
Bienes manufacturados	7.0
Maquinaria y equipo de transporte	32.8
Bienes manufacturados	6.6
	<hr/> 76.9 48/

47/ F. Fajnzylber. Op. Cit. p. 124

48/ "La mayoría de los males de Singapur, por su propia culpa" **CONTEXTOS** - No. 78 p. 16

lo que evidencia el poco margen de maniobra en la política comercial.

Además, las exportaciones se concentran hacia un pequeño número de países, como Malasia, Comunidad Económica Europea, Japón, Estados Unidos y Arabia Saudita, que en promedio participaron con el 60% del total durante 1975-84.

A lo anterior, se agrega el hecho de que incluso se ha experimentado frecuentemente un proceso de cierre de plantas y su traslado hacia otros centros maquiladores.

Como consecuencia, a partir de 1985, la economía ha tenido decrementos en el PIB de alrededor de 5%, con una mayor caída en el sector manufacturero y la construcción, lo que contrasta agudamente con el último crecimiento de 8.2% en 1982.

"Este comportamiento se explica por la pérdida de dinamismo de las exportaciones y la imposibilidad del mercado interno, por su estrechez, para dinamizar el producto. Los sectores que antes constituyeran los motores de crecimiento se encuentran en una perspectiva de contracción permanente, lo que sitúa su nivel de capacidad ociosa en el 50%" 49/.

Asimismo, la incertidumbre política, que respecto a Hong Kong, dinamizó la inversión en el sector construcción creó expectativas que ha vuelto excesiva la oferta, por lo que el mercado se encuentra seriamente deprimido.

Por lo anterior, a partir de 1986 se ha planteado la necesidad de restringir el salario y disminuir las cargas fiscales a sectores intensivos en mano de obra, para elevar la productividad manufacturera y reintroducirse al mercado externo con una ventaja comparativa fundada esencialmente en el factor trabajo.

---

49/ Ibidem, p. 18

#### d) CONCLUSIONES

Las políticas de industrialización propuestas por la corriente neoliberal para países de América Latina toman como referencia básicamente la experiencia del Sudeste Asiático, y muy particularmente de Corea del Sur, en donde el libre juego de las fuerzas del mercado ha permitido aparentemente un crecimiento del producto y una distribución del ingreso más equitativa mayor que en aquellos casos en que el crecimiento se ha sustentado en un mercado interno protegido y con una fuerte participación del Estado.

Sin embargo, es evidente que esta interpretación trastoca la importancia que ha tenido el Estado en la definición de la estrategia industrial de estos países, lo que ha permitido, que conjuntamente con el capital privado nacional complementados marginalmente por el capital extranjero, una inserción dinámica en el comercio internacional y un mayor grado de integración industrial que el experimentado en América Latina.

Con base en lo anterior y dado que la propuesta neoliberal hace referencia explícita al caso coreano, nuestras consideraciones partirán de comparar el proceso de industrialización seguido en este país y en los de América Latina, con el propósito de observar la problemática que enfrentan nuestros países, especialmente México, si continúan aplicando una estrategia industrial con las características coreanas.

En ese sentido, al analizar la experiencia de Corea, no pueden dejar de señalarse algunas características que diferencian a ese país de los latinoamericanos.

Se ha dicho que la ocupación japonesa sentó las bases de la formación de capital humano entrenado para trabajar en la industria, del aprendizaje tecnológico y de la organización de la producción. De esta manera, durante el período colonial queda virtualmente destruida la antigua aristocracia terrateniente, lo que aunado a la reforma agraria (concluida en 1952)

que efectuó el Gobierno de Estados Unidos durante la ocupación, contribuyeron a que en Corea la desigualdad en la distribución del ingreso fuera menor que en otros países en desarrollo, lo cual dio un impulso significativo a la expansión del mercado interno. Otro factor diferenciador fue la elevada asistencia externa que Corea recibió durante las décadas del cincuenta y sesenta, así como los flujos de capital que llegaron posteriormente.

Estos factores aunados a la debilidad de las organizaciones obreras y el control del sector financiero por parte del Estado, permitieron el desarrollo de un empresariado local fuerte y sólidamente representado en el Gobierno, dispuesto a llevar adelante una industrialización basada en la promoción de las exportaciones, en el desarrollo del mercado interno y en la sustitución selectiva de importaciones.

Una particularidad de la experiencia coreana y de otras economías asiáticas, es la simultaneidad con que iniciaron estos procesos. Una vez agotada la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero, hacia el inicio de los años sesenta, impulsaron las exportaciones de esos mismos bienes, caracterizados por su requerimiento intensivo de trabajo. Esto les permitió tomar ventajas derivadas de la expansión del comercio mundial en ese período, que abrió las posibilidades de exportar productos intensivos en trabajo hacia los países industrializados. La estrategia que siguió Corea es diferente de las llevadas a cabo por algunos países latinoamericanos, como Argentina, Brasil, México y Chile, que se basaron en la sustitución de importaciones de bienes de capital, en distinto grado, y de consumo duradero, con altos requerimientos de capital.

Por otra parte, la escasez de recursos naturales de Corea fue un factor de peso en la decisión de exportar bienes con alto

requerimiento de trabajo. Y es que, a diferencia de varios países latinoamericanos, Corea no podría basarse en la exportación de materias primas para financiar el desarrollo de un sector industrial muy protegido, orientado exclusivamente al mercado interno.

La elección de la estrategia de industrialización influyó en la conformación de los actores dentro del proceso productivo. En el caso de los países latinoamericanos, la sustitución de importaciones hacia bienes más intensivos en capital limitó el campo de acción de los empresarios locales y condujo a un proceso que encabezó el capital extranjero en las ramas más dinámicas. En el caso de Corea, el eje inicial en actividades intensivas en trabajo, orientadas hacia la exportación, permitió un desarrollo industrial en donde la participación del capital extranjero en la esfera productiva fue muy limitada hasta el decenio de los setenta. Es cierto que el capital extranjero desempeñó un papel importante como proveedor de préstamos, pero esto, en vez de limitar o condicionar el desarrollo de las empresas locales, contribuyó a financiar las inversiones de éstas. Tal estrategia originó una gran concentración industrial, encabezada por grandes grupos económicos locales, los chaebol, con gran poder en las esferas económica y política.

El capital extranjero llegó a tener un peso importante sólo en pocas ramas industriales, como la electrónica, que tiene una alta velocidad de cambio tecnológico. En la industria textil, la participación es minoritaria, fundamentalmente de empresas japonesas, algunas de tamaño menor, que aprovechan la cercanía del mercado coreano. Hay relativamente poca participación extranjera en la industria de equipos de transporte, lo cual es una característica que contrasta con la de algunos países latinoamericanos.

Sin embargo, es indudable que la adaptación de los cambios tecnológicos en Corea, difiere notablemente de los llevados a cabo por los países latinoamericanos que, excluyendo a Brasil a partir de los sesenta, condujo a una asimilación pasiva de opciones tecnológicas que no se correspondía con la escasez relativa de los recursos nacionales, imponiendo una creciente transferencia al exterior de los efectos multiplicadores de la demanda, la cual es generada principalmente por sectores altos y medios altos de la sociedad en su afán de integrar una forma de consumo típica de los países desarrollados; y muy específicamente del american way of life 50.

Atendiendo a la distribución del ingreso en América Latina, nos encontramos con que en Argentina se da la distribución más equitativa y en Brasil la más inequitativa, con un crecimiento en el producto inverso a estas relaciones. Lo que apoyaría la idea de la necesidad de mantener una distribución inequitativa para dinamizar el crecimiento en el producto. Sin embargo, el caso de Corea refuta esta conclusión, pues este país ha tenido tasas de crecimiento muy superiores a Brasil y cuenta con una distribución del ingreso más equitativa, incluso, que la Argentina.

En el caso coreano, estas características han permitido el desarrollo de un importante sector industrial apoyado en la producción de manufacturas con alto grado de complejidad e integración, en el sector metalmecánico, con una participación en las exportaciones muy superior a las alcanzadas en América Latina, e incluso en Brasil el cual explica, por sí mismo, el 50% de la exportación manufacturera de la región.

En este sentido, es evidente que el gran crecimiento de las exportaciones en Corea ha permitido alcanzar altas tasas de crecimiento en el producto, además de generar una mayor integración de la actividad industrial acompañada de una distribu



ción más equitativa del ingreso, que el obtenido por el tipo de industrialización seguido en América Latina. Sin embargo, hay diferencias muy importantes en estos estilos de desarrollo que se concretizan en el caso coreano, en un proyecto industrializador, competitivo y conquistador del mercado norteamericano apoyado en un crecimiento articulado social y económicamente, en donde existe una estrecha vinculación entre el Estado y el conjunto de conglomerados nacionales, 46 de los cuales explican el 43% del PNB, apoyados por un sector financiero que ha posibilitado el desarrollo de ramas industriales con potencialidad en el mediano y largo plazo. Además, la gravitación relativa de la inversión extranjera y las filiales de empresas transnacionales es poco significativa en la industria y muy reducida en la satisfacción del mercado interno, por lo que se han orientado básicamente hacia los mercados de exportación, dejando a los capitales nacionales y al Estado la posibilidad de conducir el proceso económico, con una clara orientación de largo plazo.

Estas características difieren notablemente de las encontradas en América Latina, "ya que en Corea la condición proveniría de un Estado fuerte y planificador, orgánicamente articulado con un número reducido de poderosos conglomerados nacionales con una participación complementaria menor de filiales de empresas transnacionales en sectores localizados con una fuerte orientación en las exportaciones (mientras que), en América Latina se observa que en los sectores industriales más dinámicos el liderazgo lo ejercen las empresas transnacionales, en la rama de infraestructura la desarrollan empresas públicas, quedando las empresas privadas nacionales confinadas a las actividades industriales de menor dinamismo y complejidad tecnológica" 51/.

---

51/ Ibidem, p. 100

El hecho de que Corea no se haya volcado a partir de 1960 en un proceso global de sustitución de importaciones de bienes más complejos no significa que haya llevado adelante una política librecambista. En realidad fue una sustitución de importaciones selectiva, con eje en distintos sectores industriales a lo largo del tiempo y que también apuntó al establecimiento de economías de escala en los sectores protegidos y a su proyección hacia las exportaciones. Cuando los excedentes de mano de obra de Corea se fueron reduciendo, la ventaja comparativa en bienes manufacturados intensivos en trabajo comenzó a disminuir. Se pasó entonces a la fase de sustitución de importaciones secundarias con exportaciones secundarias. Si bien esta estrategia parece haber resultado exitosa en el caso de algunos sectores industriales, su puesta en práctica fue más limitada en los bienes que requieren una tecnología más avanzada.

En el caso de la maquinaria electrónica, donde hay una presencia importante del capital extranjero, se ha dado una especialización en productos de menor densidad tecnológica, como los electrodomésticos, mientras que de Japón se importan los componentes electrónicos. Dentro de los bienes de capital en su conjunto hay una participación minoritaria de la maquinaria no eléctrica, considerada el sector tecnológicamente más complejo.

Estas limitaciones, así como las negativas condiciones del panorama internacional, generaron un exceso de capacidad instalada en algunos sectores de la industria de bienes de capital que llevaron a reestructurarlo. Es indudable que, a pesar del gran esfuerzo tecnológico realizado por las empresas coreanas, el desarrollo de las industrias de punta será clave para la futura expansión de ciertas exportaciones.

Por lo anterior, es claro que la reformulación de propuestas neoliberales en torno a la superación de los límites estructurales de las economías latinoamericanas, no puede ser resuelto por medio de la acción de las libres fuerzas del mercado a nivel nacional e internacional, ya que éstas persiguen la --- adopción de estrategias divorciadas de la realidad y potencia lidad regional en donde, los actores principales son las em-- presas transnacionales y los países desarrollados que, bajo -- estas condiciones, pretenden mantener y consolidar posiciones hegemónicas a nivel económico y político, a pesar del agrava-- miento en los ya contrastantes niveles de desarrollo producti vo, tecnológico, de empleo y bienestar social de los países - en desarrollo.

Así, la destrucción de capacidad productiva nacional, bajo el supuesto de inducir su eficiencia, está sustentada en la pro-- puesta neoliberal de que la competitividad internacional es - punto de partida para lograr un cambio estructural a nivel in-- ternacional, en donde las libres fuerzas del mercado determi-- nan la especialización de cada país de acuerdo a sus ventajas relativas, con lo que se niega la posibilidad de llevar ade-- lante esquemas de industrialización más integrados con poten-- cialidades en el mediano y largo plazo y donde, como lo de-- muestra el caso coreano, la participación del Estado en forma directa e indirecta, bajo ciertas condiciones, posibilita el desarrollo de actividades que en términos reales pueden no -- coincidir con las ventajas relativas en determinado momento, pero que garantizan una mayor integración industrial y un for-- talecimiento de la articulación social.

Además, es preocupante el hecho, reconocido ya, de que al in-- terior de la economía norteamericana se cuestione el desequi-- librio industrial y de balanza de pagos, producto del libre - actuar de las fuerzas del mercado, lo que ha llevado a la pro

puesta de iniciativas con una clara orientación proteccionista para instrumentar una política industrial que persigue la superación de esta pérdida de hegemonía a nivel internacional, con la cual quedan en evidencia las carencias de este esquema y su instrumentación en países que incluso tienen un sector industrial menos desarrollado y más dependiente.

Derivado de lo anterior, en el caso particular de México la nueva estrategia basada en la apertura al comercio exterior tiene, a nuestro juicio, severas limitaciones tanto por los ajustes económicos de la misma, con el consiguiente abandono de actividades estratégicas a más largo plazo los cuales quedarían en manos de inversionistas extranjeros, tal es el caso de la electrónica, química, metalmeccánica, cibernética, etc.; como por el debilitamiento del Estado y el inversionista nacional en la conducción del proceso económico.

Asimismo, es indudable que esta nueva forma de inserción en la economía mundial no garantiza una mejoría en los niveles de bienestar social, ya que su fundamento básico se expresa en el mantenimiento de una fuerza de trabajo barata, aun cuando esto ha derivado en un retroceso de los salarios reales, que garantice insertarse en la nueva división internacional del trabajo con una clara orientación maquiladora.

Igualmente, las limitaciones generadas por el pago de la deuda externa han obligado al Estado a promover y privilegiar la inversión extranjera en sectores, como se había mencionado anteriormente, en que se están gestando las nuevas ventajas comparativas del futuro, negando con ello la posibilidad de impulsar un crecimiento que logre articular ventajas dinámicas en el mercado nacional.

En este contexto, consideramos que la superación de los desajustes estructurales de la economía, tiende a generar mayores

desequilibrios en la estructura productiva que reforzarán la gravitación y dependencia de la economía nacional en torno al capital extranjero.

En este sentido, creemos que la política industrial y comercial debe replantearse y orientarse hacia una profundización de la política de sustitución de importaciones que involucre e integre, bajo condiciones diferentes, al capital privado nacional y al Estado en la producción de bienes de capital y de consumo.

Esto sólo será posible en la medida en que el desarrollo industrial se oriente fundamentalmente hacia la satisfacción de las necesidades básicas de las grandes masas nacionales. Esta opción involucra transformaciones profundas, comenzando con una pronunciada redistribución del ingreso, con lo cual se reconoce un perfil de demandas de consumo muy distintas a las del pasado, abriendo nuevas perspectivas dinámicas a ramas de la producción manufacturera que en las tendencias pasadas se calificaron como vegetativas y que corresponden a la producción de alimentos, bebidas y tabaco; vestimenta, calzado, muebles y derivados de la industria química; en detrimento de la participación automotriz en el producto manufacturero.

Asimismo, deberán ampliarse los servicios básicos de educación, vivienda y salud, en donde se experimentan rezagos muy importantes, con lo cual podrían sentarse las condiciones para un desarrollo tecnológico propio a corto plazo, lo que acompañado a una política orientada a la producción sustitutiva de bienes de capital tendría efectos macroeconómicos positivos a través del incremento en los efectos multiplicadores de la inversión en otros sectores, al tiempo que se reduce el nivel de importaciones requeridas para sostener un nivel dado de actividad.

En síntesis, esta estrategia contribuiría a conformar un patrón de desarrollo global más autónomo con mayor capacidad de absorción de mano de obra, con proyección positiva sobre los desarrollos regionales y el desequilibrio externo, además de involucrar nuevos desarrollos sustitutivos.

#### IV. PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT

Como se establece en el Capítulo II, en el año de 1985 existían ya las condiciones necesarias en materia reglamentaria de comercio exterior para una eventual incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), esto es, se firmó un Entendimiento con Estados Unidos sobre subsidios e impuestos compensatorios, en el cual se sentaban las bases de este organismo, y se liberalizaron fracciones arancelarias a partir de julio de ese mismo año.

En este contexto, el día 11 de septiembre de 1985, el Senado de la República convocó a una consulta para conocer la opinión de diversos sectores en torno a la posible incorporación de México al GATT, misma que se llevó a efecto durante los meses de octubre y noviembre con la participación de representantes de organismos empresariales, del medio académico, asociaciones y colegios de profesionales y organizaciones del sector obrero.

En las discusiones durante la consulta, es posible identificar dos posiciones encontradas. La primera, considera la inviabilidad de mantener un modelo sustitutivo de importaciones que, basado en una excesiva protección comercial, generó efectos nocivos sobre el grado de competitividad del aparato industrial y el desarrollo tecnológico nacional, al orientar la producción hacia un mercado interno que permitió niveles de precios superiores a los experimentados a nivel internacional, lo que aunado al poco grado de competencia interna orientó las decisiones de inversión hacia actividades con un claro sesgo antiexportador. Por su parte la segunda, propone profundizar en el esquema de sustitución de importaciones en condiciones distintas a las experimentadas históricamente, acompañada de una política de desgravación arancelaria por sectores industriales con un criterio definido de política industrial, lo que aunado a una política redistributiva del ingreso, for-



talezca las demandas de amplios sectores de la sociedad y de ramas consideradas como poco dinámicas, intensivas en empleo y menores niveles de inversión, de tal forma que permita una mejor integración del aparato industrial.

De la primera interpretación, se desprende la necesidad de ingresar al GATT con el propósito de que las importaciones estimulen una competencia que favorezca en términos de precio y calidad al consumidor nacional, a la vez que se logra abatir el nivel de ganancia excesiva (oligopólica) que se experimenta en una economía poco competitiva como la nuestra.

Bajo esta óptica, la apertura comercial obligaría al productor nacional a modernizar su aparato productivo con lo cual, si bien existe peligro por la caída del nivel de empleo en algunas ramas, se sentarían las bases para un crecimiento más articulado capaz de generar las divisas necesarias para el mantenimiento y, posteriormente, la dinamización de una acumulación de capital que no requiriera de crecientes niveles de endeudamiento externo.

Asimismo, formar parte del GATT, permitiría efectuar negociaciones multilaterales, con lo cual se ampliaría la capacidad de negociación del exportador nacional, y se conseguirían garantías para los productos nacionales, que actualmente no existen, como es el caso de la "prueba del daño".

Dentro de esta posición se ubica principalmente la ANIERM, -BANCOMEXT, CANACO, CONCAMIN, Colegio de México, la Liga de Economistas Revolucionarios y el ITAM. Cabe destacar que, en términos generales estos grupos estiman conveniente la incorporación de México al GATT, pero bajo ciertas condiciones, entre las que se encuentran:

- México es un país en desarrollo y como tal debe recibir un trato preferencial conforme a la parte IV del Acuerdo General.

- . Tomar como referencia la negociación establecida en el protocolo de adhesión de 1979, en el sentido de los plazos -- establecidos en las concesiones arancelarias, de 12 a 15 -- años, para que las empresas logren adaptar sus procesos -- productivos a las nuevas condiciones impuestas por la competencia internacional, así como en lo referente al sector agropecuario por su importancia en el manejo de la política social.
- . Asimismo, es necesario definir que pasaría con la política petrolera interna dentro del GATT, ya que hay Artículos -- del Acuerdo que señalan que los países miembros exportadores de materias primas no renovables no pueden reducir sus volúmenes de exportación ya que, si se reduce el nivel de exportación se tiene que disminuir también el consumo interno lo que vulnera las premisas básicas de autodeterminación en la política de fomento a mediano y largo plazo.
- . El ingreso al GATT no puede ser contemplado como una medida aislada, sino como parte de una política global del modelo de desarrollo hacia afuera con un manejo congruente en la política monetaria, fiscal y comercial para lograr mayor competitividad a nivel internacional y donde, el manejo del tipo de cambio es particularmente importante.
- . Negociar excepciones a la aplicación del Acuerdo en aquellos sectores o ramas que están apoyados con políticas de fomento.
- . Dinamizar la inversión extranjera directa.
- . Eliminar el control de precios oficiales para permitir un nivel de acumulación que haga frente a las nuevas necesidades de inversión en la modernización de la planta industrial.

Por su parte, la segunda línea de interpretación es apoyada --

por el Colegio Nacional de Economistas, el Centro de Investigación y Docencia Económica y la Facultad de Economía de la U.N.A.M., los cuales identifican una serie de obstáculos para que el GATT cumpla su cometido de favorecer el libre comercio a la vez que se cuestiona la nueva estrategia industrial orientada hacia el sector externo.

Dado que el mayor volumen de intercambio comercial de nuestro país se realiza con Estados Unidos, reviste especial importancia la Ley de Comercio de este país aprobada en 1984, en donde se formalizan una serie de medidas proteccionistas que convierten la política comercial en un instrumento de política exterior, ya que condiciona el otorgamiento de concesiones bajo el Sistema Generalizado de Preferencia, a los países en desarrollo, a la recepción de mayor inversión extranjera y su trato nacional, así como por el énfasis impuesto a la necesidad de liberalizar el comercio de servicios y el de alta tecnología, patentes y marcas, incluyendo la cláusula de la "necesidad competitiva" para restringir importaciones de países en desarrollo, cuando éstas alcancen el 25% de sus importaciones totales de un producto.

Asimismo, el gobierno estadounidense puede iniciar investigaciones por oficio para la aplicación de salvaguardias sin la solicitud previa de las empresas afectadas por dumping, lo que aunado al crecimiento de las prácticas proteccionistas no arancelarias, como las "restricciones voluntarias a la exportación" entre otras, restringe el comercio al margen de la filosofía del GATT.

Además, es ineludible que el GATT forma parte de un esquema integrado a las definiciones de política económica instrumentadas por el FMI, lo cual nos obliga y compromete aún más con una institución financiera cuya legitimidad hoy en día está siendo cuestionada por algunos países deudores, de los que México forma parte.

Todos estos elementos limitan seriamente la posibilidad de aplicar una política económica que se oriente hacia la satisfacción de las necesidades apremiantes de la población nacional y de una política de fomento industrial que nos de seguridad y estabilidad en lo interno, para después generar una oferta industrial de exportación acorde con los requerimientos de la economía mundial, cuestiones que no serían resueltas con el ingreso al GATT.

A partir de estas opiniones el 15 de noviembre, el Senado de la República concluye que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el gobierno de la República inicie negociaciones con las partes contratantes del GATT con el propósito de concertar su eventual adhesión, bajo las siguientes consideraciones:

- Que el Protocolo de Adhesión se ajuste a lo establecido en la Constitución, el Plan Nacional de Desarrollo y la autonomía nacional para decidir la política petrolera y de explotación de los recursos naturales que más convenga a la Nación.
- Que se reconozca a México como país en desarrollo, para que reciba un tratamiento acorde con la parte IV del Acuerdo.
- Que se tome como referencia el Protocolo de 1979 para el establecimiento de los plazos para la reducción arancelaria.
- Que el país debe ser selectivo en su política exportadora para aprovechar la madurez tecnológica en la producción de algunas mercancías e incorporar paulatinamente el uso de nuevas tecnologías.
- Que se fortalezcan los mecanismos de concertación entre --

el sector privado y social para atender el impacto posible que sobre el empleo tenga la apertura comercial.

- Que las importaciones negociadas al interior del GATT --- sean preferentemente de bienes de consumo necesario o in termedios.
- Que se aplique una política cambiaria que estimule la exportación.
- Que preferentemente las compras del Sector Público se canalicen al mercado interno.
- Que se revisen prioridades en la consolidación y creación de infraestructura que demanden los programas de industrialización y fomento a las exportaciones.
- Que se instrumenten acciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa.
- Que se implementen programas de fomento al comercio exterior con una proyección de mediano y largo plazo.
- Que las empresas del sector público eficienticen su producción con el fin de ser competitivo en precio y calidad.

En este marco, el 22 de noviembre el Presidente de la República, encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones para la adhesión de México al GATT.

Entre las razones que fundamentan la incorporación de México al Acuerdo, las cuales son expuestas en el oficio por el --- cual se encomienda al titular de la SECOFI la conducción de las negociaciones respectivas 1/, se encuentran: 1) Fomentar las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permita el uso adecuado de los recursos y --- una vinculación eficiente con el exterior; 2) El Acuerdo ---

1/ Aparecido en el Diario Oficial el 25 de noviembre de 1985.

ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones, sino también las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo; 3) El Acuerdo amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales, y; 4) Al atravesar la economía mundial por una situación de ajustes y restauración, con base en negociaciones multilaterales y bilaterales, se hace necesario aprovechar para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro y de esta manera participar en mecanismos multilaterales de negociación.

Durante el proceso negociador el protocolo de adhesión <sup>2/</sup> debería contener los siguientes lineamientos y criterios:

- . El protocolo se circunscribiría plenamente a lo que establecen la Constitución Política y debería ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo.
- . La negociación debería tener como marco de referencia el protocolo de 1979. Adicionalmente, debería atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131.
- . Debería reconocer la situación de México como país en Desarrollo.
- . Se debería mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales.
- . Se promovería un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México.
- . Se buscaría mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no --

---

<sup>2/</sup> Para mayor detalle véase el Anexo 2 en el cual se hace una comparación con el protocolo presentado en 1979.

podrían considerarse en la negociación son aquéllos -- que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional.

Con base en estas instrucciones, el 26 de noviembre el Secretario de Comercio y Fomento Industrial notificó al Director General del GATT la decisión del gobierno mexicano de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al Acuerdo General en los términos mencionados.

El grupo de trabajo formado para analizar la solicitud se reunió en los meses de abril, mayo y junio, concluyéndose con la adopción de los siguientes documentos: Proyecto de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo y lista de productos que México concesiona como aportación por su adhesión al Acuerdo General.

En el protocolo de Adhesión se reconoce que México es un país en desarrollo, garantizando de esta manera a México el derecho a recibir el tratamiento especial estipulado en la parte cuarta del Acuerdo General, integrada por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, en la llamada "Cláusula de Habilidad" y en demás instrumentos que forma parte del sistema jurídico del GATT.

Asimismo, se confirma el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola, por lo tanto, seguirá aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector. Cabe mencionar que dicha eliminación no quedó sujeta a ningún calendario o fecha específica, ni guarda relación porcentual con el total de fracciones arancelarias que integran la TIGI. Por otra parte, México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales por lo que podrá mantener ciertas restricciones

a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional.

Igualmente, México podrá aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales así como establecer sus instrumentos necesarios para su ejecución.

En relación al Informe del Grupo de Trabajo, en este se recoge en forma resumida la posición del Gobierno de México en lo que se refiere a su política de comercio exterior así como los compromisos que asume México para manejar sus instrumentos de política comercial de conformidad con las reglas del Acuerdo.

Entre los aspectos que merecen especial atención destacan, del Informe del Grupo de Trabajo, por las cuestiones específicas que tratan y por la importancia que tienen para el presente trabajo los siguientes:

- . México decidió de manera unilateral establecer un nivel arancelario máximo del 50% ad valorem y reducir en un período de 30 meses los derechos aplicados en la mayoría de las partidas que estaban comprendidas entre un 20 y 50%, para situarlos a un nivel de entre 20 y 30%.
- . México estaría dispuesto a adoptar compromisos análogos a los contraídos por Argentina y Brasil en relación a la similitud del nivel de Desarrollo de estos países.
- . México consolidaría derechos a un tipo máximo del 50% para la totalidad de su TIGI, con inclusión de los productos agrícolas e industriales.



- . En los nueve sectores que son objeto de programas sectoriales, de acuerdo al PRONAFICE, se podrán aplicar a los aranceles generales temporalmente y por un plazo de hasta 8 años un arancel superior hasta en un 50% al que normalmente le corresponde. Transcurrido este período los impuestos a la importación no serían superiores a un 50%.
- . Con base en el memorándum sobre el régimen de comercio exterior, México eliminaría los precios oficiales para fines de 1987 y aplicaría la definición de valor denominada de Bruselas.
- . A nivel de información, se indicó que la negativa automática de las importaciones estaba relacionada en algunos casos con el concepto de industrias nacientes y protección de las mismas. Asimismo, en negociaciones bilaterales y multilaterales México estaba dispuesto a negociar la supresión de los permisos previos de importación y el establecimiento de contingentes de importación.
- . A excepción de los sectores automotriz y farmacéutico no existe ninguna reglamentación en México que obligue a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de su producción total.  
En el contexto del programa farmacéutico los permisos de importación, se mantendrán hasta el 31 de diciembre de 1989.  
En el caso del programa automotriz no se especificó fecha.
- . Cuando la oferta nacional sea insuficiente en el corto plazo para satisfacer la demanda por falta de capacidad interna de producción, la SECOFI esta facultada

para autorizar subvenciones de hasta el 100% del derecho ad valorem que figura en la TIGI, para importaciones de materias primas y componentes para uso exclusivo del importador.

- . Las compras del sector público se realiza mediante licitaciones públicas, dándose preferencia al empleo de bienes o servicios de origen nacional, sin embargo, podrán participar los países miembros del GATT en el suministro de bienes hasta por un valor unitario de --- 50 000 dólares, excluyendo las compras hechas por CONA SUPO y PRONASE.
- . México notificaría en un período de seis meses a partir de la fecha de adhesión su intención de adherirse a los siguientes códigos: Procedimientos para el trámite de licencias de importación, Antidumping, Normas -- Valoración de Aduana y Subvenciones y derechos compensatorios

Como parte del proceso de adhesión de México al GATT, se efectuaron negociaciones bilaterales en materia arancelaria con 10 países, lo que dio como resultado la negociación de concesiones en 373 fracciones arancelarias de la TIGI.

Las negociaciones bilaterales se efectuaron teniendo como marco de referencia solicitudes de concesión por un total de --- 1516 fracciones arancelarias, obteniéndose los siguientes resultados:

- . Se negoció una fracción genérica relativa a papel periódico o prensa.
- . Se negociaron dos productos incluidos en el Acuerdo -- Multifibras.
- . Se hizo concesión en un producto siderúrgico que se halla actualmente restringido por cuotas de importación en el mercado norteamericano.

- Se negoció la importación de insumos, partes y componentes que permitan seguir ampliando las bases de diversos programas de desarrollo industrial y a la vez protejan adecuadamente sus productos finales.
- Se negociaron 156 fracciones comprendidas en los capítulos 84 al 90 que incluyen en su gran mayoría bienes de capital de las cuales se detectó que existe producción nacional en 85 de ellos.
- Los bienes de consumo negociados se incluyen en 62 -- fracciones arancelarias que abarcan el capítulo 1 al 22 para los bienes no duraderos y en su mayoría básicos y del capítulo 85 al 97 para los bienes duraderos. Una parte importante de estas concesiones se refiere a productos sujetos a permiso previo y bajo el sistema de cuotas de importación. Otro grupo lo representan artículos que se eliminarían del permiso de importación después del período que alcanza hasta 8 años.
- En relación al sector agropecuario, se negociaron 66 fracciones del capítulo 1 al 19 manteniendo para los más sensibles de ellos el permiso previo de importación, además, se evitó la negociación de productos básicos de alta prioridad nacional como los cereales y granos, o de productos sensibles como las frutas frescas.
- Los productos que se negociaron con bajos aranceles -- corresponden a materias primas de uso difundido en la industria y que no se pueden obtener en el país.
- Del total de fracciones negociadas, 298 se encuentran actualmente exentas del requisito de permiso previo de importación (11.7% del valor) y 75 sujetos a dicho requisito (4.2% del valor). Por lo que hace a las ---

fracciones controladas, estos se negociaron de la siguiente forma: a 29 se les eliminará el permiso previo, integrándose con 3 fracciones que se crearan liberadas y las 26 restantes se les eliminará este requisito en periodos de 3, 5 y 8 años. Para el conjunto de la TIGI se consolida una tasa de arancel máxima del 50% con excepción de las 373 fracciones mencionadas, en las que se hicieron concesiones específicas a tasas inferiores al 50% (cuadro 17).

Con base en estos resultados de las negociaciones arancelarias, el grupo de trabajo informó que México reunía las condiciones para su ingreso al Acuerdo, aprobando el Protocolo de Adhesión para someterlo el 21 de julio de 1986 a la votación de las partes Contratantes.

Finalmente, el 24 de julio el Secretario de Comercio y Fomento Industrial firma el Protocolo de Adhesión y lo turna para su aprobación al Senado de la República, el cual lo ratifica con lo que a partir del 24 de Agosto México se integra como la nonagésima segunda parte contratante del GATT. Con esto, México participa con plenos derechos en la Ronda de Negociaciones de Uruguay iniciada en el mes de septiembre y a partir de esa fecha disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes del GATT desde 1948.

#### a) CONCLUSIONES

Una política de industrialización exportadora, como la perseguida en México, requiere como una condición necesaria contar con mercados externos los más amplios posibles, aspecto éste que aparentemente queda garantizado con la incorporación de nuestro país al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Sin embargo, los términos bajo los que se acordó la incorporación de nuestro país a este organismo imponen un alto margen de restricción al manejo de una política

nacional de fomento industrial, abriendo nuevos campos a la participación de importaciones e inversión extranjera directa en ramas en las que, contrariamente a lo negociado, era necesario instrumentar una política industrial selectiva que permitiera a nuestro país superar desequilibrios en el aparato productivo e incentivar áreas con potencial tecnológico exportador a mediano plazo.

Además, el plazo de liberalización total para la economía -- (1994), supone incentivar actividades rentables en el corto plazo, pues las restricciones financieras y del mercado inter no constituyen un serio obstáculo para la realización de inversiones en sectores prioritarios y estratégicos intensivos en capital. Cálculos oficiales señalan que para llevar adelante la modernización del aparato productivo nacional, es necesario invertir cerca de 140 mil millones de dólares, lo que evidentemente dejará al margen de esta modernización a la pequeña y mediana empresa, agudizando con ello la concentración del producto y acentuando aún más la desarticulación entre sectores y ramas industriales. Cabe señalar que a pesar de haberse negociado una apertura comercial gradual en un período de 8 años, el manejo de esta apertura responde más a criterios monetarios de balanza de pagos a corto plazo que a la conformación de una estructura industrial capaz de enfrentar la competencia internacional a mediano plazo, rompiendo con los compromisos establecidos con los agentes económicos nacionales.

Asimismo, en las negociaciones acordadas en el Protocolo de Adhesión no se establecieron criterios definidos que afecten sustancialmente la protección arancelaria de la industria automotriz, la cual se ha caracterizado por el bajo nivel de integración nacional en su producción, la participación preponderante de empresas transnacionales y la satisfacción de un consumo suntuario que no se corresponde con las necesidades de competencia de esta rama, fomentándose así una producción

de ensamble y maquila para la exportación. Este mismo caso, se mantiene vigente en la producción de bienes de consumo duradero, que son las ramas sobre las que la política de apertura comercial habría dado mejores resultados, por su efecto sobre la competencia y la estructura del consumo nacional.

Por su parte, la concesión para que las importaciones puedan competir con las empresas nacionales en las compras que realiza el Sector Público, nulifica la posibilidad de instrumentar una política selectiva de fomento a aquellas ramas que a medio y largo plazo pudieran insertarse eficientemente en el mercado externo, imponiéndose un criterio de corto plazo que atenta contra la eficiencia e integración del aparato productivo.

El hecho de haber aceptado la condicionalidad de reducir las exportaciones nacionales de productos estratégicos a la reducción simultánea en la producción y el consumo nacional viola, en los hechos, la capacidad del Estado para definir una estrategia de producción y comercialización internacional, acorde con las necesidades y prioridades de la política interna de nuestro país, con lo que se favorece la obtención, por parte de los países desarrollados, de un abasto seguro y barato de productos que podrían constituirse en elementos clave de negociación política a nivel internacional.

Dadas las crecientes restricciones crediticias y los pagos que por concepto del servicio de la deuda externa enfrenta México, se limitan seriamente las posibilidades de llevar adelante una estrategia de modernización industrial eficiente, lo que aunado a las condiciones en que se negoció el ingreso de México al GATT, pone en entredicho los objetivos mismos de la política de industrialización exportadora, pues lejos de generar una articulación eficiente de la industria nacional se está fomentando la integración de una estructura industrial fuertemente dependiente de la inversión extranjera directa, lo que aunado a

la creciente polarización en la distribución del ingreso, conlleva a mantener patrones de consumo y crecimiento industrial que apuntan hacia un mayor deterioro de la balanza comercial manufacturera.

## V. REFLEXIONES FINALES



En vista de que a la fecha México es ya parte contratante del GATT y, aun cuando creemos que con esta medida no se resolverán los problemas estructurales de la economía mexicana, es necesario hacer, en primer instancia, algunas consideraciones respecto a las posibilidades reales del GATT en su función reguladora del comercio internacional, y los aspectos básicos que deberá considerar la política industrial nacional frente a esta situación. En segunda instancia, plantearemos lo que a nuestro juicio debe ser la estrategia de industrialización que, dadas las condiciones que actualmente enfrenta el país, supone la adopción de un esquema que contempla la superación de los desequilibrios estructurales con base en una política redistributiva del ingreso.

#### I.

Desde el punto de vista gubernamental, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones planteó la necesidad de reformular la política industrial interna y su relación con el exterior. En este sentido, la nueva estrategia industrial se orienta hacia el fortalecimiento de las exportaciones manufactureras, de tal manera que generen las divisas necesarias para lograr un crecimiento autosostenido del sector industrial, a la vez que se generen efectos multiplicadores muy importantes sobre la demanda interna del resto de la economía.

Por ello, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) constituye un instrumento de la política comercial indispensable para el manejo de esta nueva estrategia industrial, dado que facilita la aplicación de la política de comercio exterior que el Estado lleva a cabo, ya que una estrategia de promoción de exportaciones sólo adquiere sentido si se tiene asegurado el acceso estable a los mercados mundiales, debido a que las tendencias proteccionistas observadas en la economía mundial imponen un alto riesgo a esta estrategia industrial fuera del GATT. Sin embargo,

estas tendencias y las crecientes restricciones al comercio multi lateral, muestran que no es del todo seguro que el GATT siga cumpliendo con su propósito de regular el funcionamiento del comercio internacional, toda vez que se enfrenta en estos momentos a la crisis más profunda desde su creación. Este, en parte ha sido originado por la exigencia de los países industrializados de mayor reciprocidad en el intercambio comercial con los países en desarrollo.

Desde el punto de vista de la creación de empleos, la distribución del ingreso o crecimiento de la economía, el ingreso al GATT no se puede considerar una panacea ya que, en última instancia, la definición de las estrategias más adecuadas para lograr la solución de los problemas sociales trasciende al de la pertenencia al GATT. En tal sentido, se puede facilitar el avance hacia ciertos objetivos siempre y cuando la estrategia de desarrollo se adapte a las nuevas condiciones.

El cambio del modelo de sustitución de importaciones industriales con creciente endeudamiento externo se da en condiciones por demás difíciles, porque el proteccionismo dificultará la exportación de productos industriales tradicionales en momentos en que se agudizan las presiones para la creación de empleos y la descentralización económica.

El ingreso al GATT se da en un contexto de presiones demográficas para satisfacer demandas de empleo y servicios sociales, por lo que se requiere un crecimiento en el PIB de alrededor de 5.3% anual sólo para mantener constante en términos relativos el problema ocupacional. Para fin de siglo, la PEA se habrá incrementado a cerca de 42 millones de personas (en la actualidad es de aproximadamente 27 millones).

En el ámbito nacional, el estancamiento de la economía mexicana en los últimos cinco años dificultará el cambio de la estrategia de

crecimiento industrial pues, desde 1981, el PIB ha permanecido prácticamente constante, en tanto que la fuerza de trabajo se ha incrementado en más de 18% y las expectativas para este año apenas suponen un crecimiento del PIB de 1.5%.

Además, muchas empresas carecen de capacidad financiera para llevar a cabo las inversiones que les permitan alcanzar niveles internacionales de competitividad, aunado a la existencia de amplios márgenes de capacidad ociosa y un mercado interno restringido que hacen poco atractiva la inversión productiva, orientando el escaso ahorro interno hacia procesos especulativos en el área financiera.

En la actualidad, no sólo se ha agotado el crédito externo, sino que el país debe transferir al exterior casi 7% del PIB como pago del servicio de su deuda externa. Esto, ha obligado al Estado a financiarse crecientemente por medio de la emisión de deuda interna lo que ha restringido el financiamiento al sector privado.

A mediano plazo, la magnitud de la deuda externa y su servicio harán imposible que el Estado mexicano instrumente una política social compatible con el mantenimiento de la estabilidad.

En este sentido es urgente incorporar de manera explícita los aspectos sociales de la estrategia económica, así como definir la posición del país respecto a la deuda externa y el comercio. No es conveniente en forma alguna seguir manteniendo aisladas las negociaciones internacionales en materia de deuda y comercio desvinculados de objetivos sociales, cuyo logro es la única base de un sistema democrático estable.

Indudablemente, la velocidad del cambio tecnológico en la economía mundial impone la necesidad de formular una política flexible de exportaciones, en virtud de que la competitividad internacional sustentada en una política de bajos salarios no representa una alternativa viable para un desarrollo integral del aparato productivo.

En este contexto, es difícil pensar que el Estado pueda, como en el pasado, apoyar de manera directa la rentabilidad de la actividad económica y desarrollar la capacidad de exportación del sector privado, dado el marco restrictivo en que nos encontramos. Así, es indispensable replantear las condiciones de pago de la deuda, vinculando al comercio y la capacidad de pago del país ante el exterior.

Por otra parte, además de los cambios en las políticas sectoriales, deben instrumentarse políticas de desarrollo regional que propicien la descentralización de la actividad económica con base en las ventajas comparativas regionales, sin caer en el absurdo de incentivar la producción maquiladora, que sólo aprovecha los bajos salarios y no representa una opción para integrar una economía por regiones.

En cuanto a la inversión extranjera directa, debe restringirse a aquellas actividades eminentemente exportadoras para evitar en lo posible la distorsión del aparato productivo y de la demanda nacional, con repercusiones favorables en la balanza comercial y la capacidad interna de ahorro.

Es claro que, para lograr que cambien de manera deseada las pautas del desarrollo industrial y de comercio exterior, es necesaria la existencia de un proceso con una clara definición política en torno a la participación de los agentes económicos nacionales y extranjeros para definir líneas de acción comunes, así como el calendario para la puesta en práctica de las diversas modificaciones, concertando esfuerzos con los diferentes sectores de la sociedad.

Esta tarea de voluntad política y concertación social, sólo podrá ser posible en un clima de certidumbre en la actividad económica el cual no se ha recuperado plenamente desde 1982.

## II.

Es evidente que México registró grandes avances cuantitativos en el último medio siglo. Se multiplicaron las cifras de producto e ingreso; se ampliaron las magnitudes de su comercio exterior; surgieron nuevas actividades industriales y cambió significativamente la composición de la producción y el empleo, pasando a constituirse en una sociedad eminentemente urbana; absorbiéndose por todos lados símbolos de modernidad pero circunscritos a fracciones del sistema productivo y la población.

El desarrollismo basado en la política de sustitución de importaciones buscó dar impulso máximo a esos procesos. Su referencia central fue la velocidad del crecimiento global, sustentada, principalmente, en la aceleración de un proceso industrializador que supuestamente absorbería cuotas crecientes de empleo a niveles altos de productividad y resolvería los desequilibrios externos inherentes al esquema prevaleciente de comercio exterior. En la concepción del desarrollismo, lo demás habría de venir por añadidura, como fruto espontáneo de una dinámica de crecimiento cada vez más vigorosa: la diseminación del avance técnico al conjunto del sistema económico, mayor equidad en la distribución del ingreso, mejoramiento generalizado en las condiciones de vida, creciente autonomía para sostener unas dinámicas propias de expansión continua, fueron las consecuencias teóricas que alentaron este tipo de industrialización.

Más tarde, en la medida en que tales expectativas quedaban lejos de la realidad, se configuró progresivamente un esquema integral de políticas de desarrollo para superar las desviaciones e insuficiencias, dando mayor fuerza a la intervención estatal.

Los frutos del empeño desarrollista fueron sin duda significativos; pero los desajustes y desequilibrios que acumulaba al mismo tiempo la aproximaban gradualmente a sus límites tanto políticos

como económicos. Las políticas sociales compensadoras resultaban crecientemente ineficaces ante la reproducción constante de las desigualdades que se originaban en el funcionamiento del sistema, agravada por la marginación creciente de población y la multiplicación del desempleo.

En este sentido, el crecimiento económico no obstante su intensidad global, no resolvió los problemas de marginación social ni consiguió imponer las condiciones a un desarrollo autosostenido.

La incapacidad para superar estas cuestiones devino en la formulación de políticas con un sentido ortodoxo bajo el ropaje del monetarismo.

Sin embargo, el monetarismo encubre en realidad todo un programa ideológico-político que, basado en el liberalismo económico clásico del laissez-fair, laissez-passer y en el liberalismo político, es el ataque más abierto y frontal a la intervención del Estado y a todas las conquistas sociales, larga y duramente alcanzadas por el mismo.

El monetarismo, es el retorno a la vieja ortodoxia del liberalismo económico clásico que ha ido penetrando en el Estado para apuntalar el neoliberalismo desde el centro de gravedad mismo de la sociedad.

En esencia, esta teoría formula entre sus postulados principales, que todo déficit externo tiene una causa monetaria.

No obstante, la teoría ortodoxa más que determinar la causa del desequilibrio externo, formula los mecanismos de ajuste o corrección. En forma implícita, se supone que el déficit es básicamente financiero y de corto plazo y que no se asocia al crecimiento económico ni a las estructuras de producción, inversión y comercio.

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, este diagnóstico presenta el problema de no considerar que el déficit externo en estos países es un problema íntimamente asociado a su creci-

miento y a sus procesos de cambio estructural.

El enfoque ortodoxo deja fuera del análisis el problema del crecimiento y desarrollo, que es vital en estos países. La disociación entre los problemas de corto y largo plazos necesariamente implica, que al dársele prioridad a un ajuste financiero con visión de corto plazo, los problemas estructurales del largo plazo además de no resolverse, pueden agravarse, si no se les enfrenta resolutamente.

Dicho modelo teórico, no representa absolutamente al modelo real. En primer término, el sistema característico de los países capitalistas en desarrollo hace necesaria la participación del Estado para orientar la producción y la distribución en función de los objetivos nacionales, ya que el mecanismo de precios es ineficiente debido a las marcadas asimetrías estructurales que existen en estos países.

Otro supuesto irreal es el de la competencia perfecta a escala internacional. Sin duda, un hecho que caracteriza la producción mundial es que está bajo el dominio de estructuras monopólicas y oligopólicas. Por ende, la asignación de recursos que ellas producen no sólo es ineficiente, sino que resulta catastrófica para muchos países en vías de desarrollo, y por lo tanto, sus empresas nacionales fácilmente tienden a desaparecer.

Los países en desarrollo tienen una baja elasticidad precio de la demanda de sus importaciones y de la demanda extranjera por sus exportaciones. Ello significa que la devaluación no reduce el nivel de las importaciones ni eleva permanentemente el de las exportaciones.

Asimismo, suponer que los precios de los bienes y activos internacionales están dados por los precios y tasas de interés internacionales es eliminar, de partida, el problema de la inflación estructural en los países en desarrollo.

Derivado de lo anterior, la teoría ortodoxa propone el siguiente conjunto de medidas:

- . contraer la inversión y el gasto corriente del sector público.
- . contraer la oferta monetaria y elevar la tasa de interés.
- . devaluación y en su caso liberación cambiaria.
- . liberación de precios y eliminación de subsidios y salarios mínimos.
- . liberación de exportaciones y de las importaciones.

Estas políticas presuponen que el óptimo máximo de la economía se obtiene cuando operan libremente los mecanismos de ajuste de mercado y cuando el Estado no interviene en la economía.

Los resultados visibles de la aplicación de estas medidas apuntan en el sentido de profundizar las tendencias depresivas de la economía, concentrando, aún más, el ingreso y el poder económico, deteriorando, adicionalmente, las condiciones de vida de amplias capas de la población, favoreciendo la dilatación de un sector financiero sin correspondencia con la base de producción material y acrecentando la vulnerabilidad y dependencia de la economía nacional.

No obstante, la nueva crisis del capitalismo contemporáneo no se resolverá con las recetas del mundo clásico y privatizando al Estado, lo que en realidad es necesario es un Estado cada vez más socializado, que represente los intereses de la mayoría y que sea más democrático en lo político y más racional en lo económico.

Así, el modelo monetarista neoliberal en teoría y según su práctica actual, propone y promueve un aperturismo comercial y financiero a costa de lo que sea, aun cuando, paradójicamente, el capitalismo industrial instrumenta y se encamina hacia un neoproteccionismo que, en un mundo internacional en crisis, contrae y estanca



el comercio mundial.

Este aperturismo comercial y financiero de libre mercado significa altas tasas de interés internas a corto plazo, que acaban por frenar la inversión productiva y reasignar el ahorro financiero a las actividades meramente especulativas. Este modelo monetarista, implica una reestructuración del circuito ahorro-inversión, lo que a su vez reorienta el sistema de un capitalismo productivo a un capitalismo financiero especulativo.

Es evidente que el camino no es el capitalismo transnacional de libre mercado que implica el monetarismo neoliberal, sino el sistema nacional, democrático y bajo la rectoría del Estado que evite la polarización de la lucha de clases y se oriente hacia un compromiso histórico contra el autoritarismo y hacia el desarrollo de la democracia en el marco de un pacto social renovado.

Así, tanto el desarrollismo como el liberalismo encuentran sus límites como expresiones de la modalidad específica del desarrollo capitalista en nuestro país. En su momento, cada uno identificó sus fuentes principales de dinamismo en las exportaciones y la demanda interna ejercida por los grupos sociales que concentraban la mayor parte del ingreso.

El desarrollo hacia afuera encuentra serios límites ante las prácticas proteccionistas de los países desarrollados, además de que los grandes cambios de la triple revolución tecnológica (microelectrónica, biotecnología y fuentes alternativas de energía) tenderán a anular rápidamente las ventajas comparativas sustentadas en el salario y las exportaciones manufactureras.

Esto evidencia la incapacidad real para superar la crisis y recuperar nuevas dinámicas de desarrollo bajo una estrategia exportadora. Si ello es así, en lo que se refiere a las relaciones del comercio, con mayor razón lo es respecto de las relaciones financieras, subordinadas por completo a las consecuencias del endeuda-

miento externo.

De esta manera, la crisis del comercio internacional se une a la existencia de una gran desigualdad y marginalización de la población nacional. Así también, es evidente el agotamiento del crecimiento basado en la concentración del ingreso a través de las demandas internas que ejercen los estratos altos y medio-altos, en los que se sustentaron los desarrollos industriales de las ramas automotriz, electrónica y, en general, de consumo duradero.

La ampliación del mercado mediante el ascenso en la pirámide distributiva de los tramos superiores de las capas medias a costa de los estratos más pobres, encuentra hoy también serios límites económicos: la desigualdad se constituye ahora en un freno a las posibilidades de crecimiento.

Además de estas consideraciones teóricas, si bien es cierto que los efectos de la política económica en general y la política comercial en particular, sólo serán claramente definidos a mediano y largo plazos, existen ya indicadores de cuáles serán los elementos sobre los que se sustentará la política comercial y la nueva estrategia industrializadora.

En este sentido, la estrategia basada en la expansión de la industria manufacturera de exportación debería dinamizar el producto industrial. Sin embargo, la caída en la producción de la industria manufacturera no tiene precedentes en las últimas cuatro décadas: de 1982 a 1986, la tasa acumulada de crecimiento ha sido de -3.9% con un decremento el año pasado de -6.2% y de -19.6%, si se toma en cuenta la población económicamente activa.

Esto ha determinado una participación relativa menor de las manufacturas en el total industrial. En 1986, la industria manufacturera produce el 65.8% del total de la producción industrial en tanto que en 1978 participaba con el 89.1% de dicho total. Al interior de la industria manufacturera, la rama que más decreció

fue la de maquinaria y equipo. Por tipo de bien, la rama productora de bienes de consumo duradero crece por arriba del promedio de la industria manufacturera, lo que incrementa el déficit comercial externo e identifica claramente la restricción de este tipo de consumo a la balanza comercial.

Mientras la producción manufacturera decreció en 1.0% promedio anual de 1982 a 1986, las exportaciones manufactureras crecieron en 23.1% promedio anual, lo que determinó un coeficiente de exportación del 20.5%. Si bien ha habido un gran crecimiento de las exportaciones en estos años, éste no supera el alcanzado en 1970-77. En sólo cuatro años, de 1982 a 1986, las exportaciones manufactureras duplican su participación en el total de las exportaciones de mercancías, pasando de 24.4% en 1983 a 49.4% en 1986.

A pesar del dinamismo de las exportaciones manufactureras, no ha habido un impacto favorable sobre la balanza comercial externa, debido a que las importaciones de esta industria están por arriba de las exportaciones, no obstante la contracción de la producción nacional. Con la aplicación de la política contraccionista de 1982-83, las importaciones tuvieron una fuerte caída. El continuo crecimiento de las importaciones vuelve a aumentar el coeficiente de importación en un contexto recesivo. Las importaciones que sufren mayor caída son las de bienes para formación de capital que caen 62.6% respecto a 1981, reflejando con ello, la fuerte caída de la inversión nacional y de la capacidad productiva. El hecho de que la importación de bienes intermedios se sitúe a un nivel del 58.7% respecto a 1981 confirma esta situación. Por lo que, aun con el descenso en las importaciones éstas han venido creciendo, en 1983-86, más que las exportaciones manufactureras, por lo que el déficit comercial de 1986 es mayor al de 1985. A su vez, el déficit comercial externo de 1986 es superior al de 1984 con una producción manufacturera menor, lo que refleja un deterioro de la capacidad productiva interna para ahorrar divisas. Lo mismo se

constata, en el hecho de que la producción manufacturera en 1986 sea superior a la de 1983 en 4.6%, mientras que el déficit comercial externo supera al de aquel año en 102.3%.

El hecho de que las importaciones de la industria manufacturera para el período 1983-86 hayan tenido mayor crecimiento que las exportaciones y que la producción nacional, condujo a un crecimiento en la participación del déficit comercial externo manufacturero en el total de la producción industrial de 3.8% en 1983 a 7.9% en 1986.

En 1970 las exportaciones manufactureras eran de 15.8% de las mercancías comerciadas con el exterior por esta industria, para pasar a 17.5% en 1980, 45% en 1983 y 43.3% en 1986, lo que pone en tela de juicio esta estrategia exportadora y las bondades de ésta, ante el retroceso en la capacidad productiva interna que refleja avances en el proceso de sustitución de importaciones y capacidad competitiva en el exterior cuando las bases que han permitido un crecimiento en las exportaciones han sido la contracción de la actividad económica, la caída en los salarios reales de 50% y de su participación en el producto de 39% en 1977 a 27.7% en 1984 y la política cambiaria de subvaluación que permite competir a las manufacturas en el mercado internacional con un nivel de ganancia superior del mercado interno.

En este sentido, la política exportadora parece tener validez sólo en la medida en que se mantenga un mercado interno restringido, con bajos niveles en el crecimiento del producto, una política salarial que sustente la ventaja comparativa con el exterior y altos niveles inflacionarios por la evolución del tipo de cambio, lo que evidentemente seguirá socavando la inversión bruta fija, la capacidad productiva, la articulación industrial y la generación de empleos, agudizando la desarticulación social de este tipo de crecimiento industrial.

Bajo esta perspectiva, es indudable que se atenta seriamente contra las posibilidades de lograr un crecimiento industrial integral

y autosostenido, ya que se apunta hacia una mayor transnacionalización del proceso productivo al existir una mayor apertura a la inversión extranjera directa en ramas estratégicas y su orientación hacia la industria maquiladora de exportación, marginando de esta forma al productor nacional.

Además, la eliminación creciente de subsidios al consumo de bienes demandados por amplias capas de la población, la disminución en el gasto social del Estado, los bajos salarios y el crecimiento del desempleo, implican la agudización de la concentración del ingreso y una mayor pauperización de la población nacional.

Por todo lo anterior, cabría considerar que en un mundo capitalista proteccionista y en un mercado mundial declinante y muy competitivo, la industrialización bajo la política ortodoxa no sólo es contradictoria sino suicida, en virtud de que el costo de la modernización puede ser muy alto y sus resultados muy pobres.

Derivado de lo anterior, y tomando como referencia que "La concentración del ingreso en México, donde el 10% más rico de las familias recibió en 1977 cerca de 40% del ingreso mientras el 30% más pobre percibió solo el 7%, supone la presencia simultánea del lujo de unos cuantos frente a la miseria de proporciones importantes de la población. Paralelamente, la estructura productiva está orientada a satisfacer la demanda de los ricos: al consumo de 10% de los hogares con mayores ingresos se destina cerca del 68% de los bienes industriales de consumo durable y el 80% de los automóviles... El producto social global, adecuadamente distribuido permitiría la satisfacción de las necesidades esenciales de toda la población a un ritmo adecuado de reproducción ampliada del aparato productivo. En presencia, sin embargo, del consumo suntuario de la clase social dominante, la capacidad productiva de la sociedad resulta insuficiente para atenderlo y, simultáneamente, satisfacer las necesidades esenciales de toda la población", 1/ es que la es

1/ Julio Boltvinik, "En la base de la Pirámide", El Desafío Mexicano, Ed. Océano-Nexos p. 21

trategia alternativa de industrialización, tomando en cuenta las características productivas de las ramas maduras (alimentos, bebidas y tabaco; textiles, vestimenta y calzado; molienda de trigo y nixtamal, etc.), deberá basarse en una política redistributiva del ingreso hacia los estratos más pobres de la población dado que el impulso de estas ramas podría tener menores requerimientos de capital e importaciones, al mismo tiempo que una mayor capacidad para generar empleos y tal vez, una menor participación de empresas multinacionales, lo cual implicaría una menor presión sobre la balanza de pagos y un mayor control de la estructura productiva.

Además, se propone continuar con el proceso sustitutivo de importaciones de bienes intermedios y de capital —principalmente maquinaria y equipo petrolero, de telecomunicaciones y del sector eléctrico—, dejando al Estado la participación en las áreas estratégicas y prioritarias, a la vez que se implementa una política industrial activa en las áreas de biotecnología, microelectrónica y fuentes alternas de energía, reservándolas a la competencia del sector privado nacional que en conjunción con el Estado, permita crear las ventajas comparativas del futuro.

Asimismo, es necesario priorizar la atención de los servicios sociales de salud, educación y vivienda, dado que, al existir un insuficiente desarrollo en estos sectores, permitiría por el lado del productor una especialización en estas actividades creando a su vez ventajas comparativas, a mediano y largo plazos, a nivel internacional.

Paralelamente, el desarrollo de estos sectores, supone el mejoramiento de los niveles de bienestar de la población a corto plazo, impactando con ello favorablemente sobre el desarrollo tecnológico de la estructura productiva nacional a mediano y largo plazos.

En cuanto a la participación de inversión extranjera, esta deberá restringirse a la producción para exportación, principalmente de

bienes de consumo duradero, disminuyendo la participación de estos bienes (especialmente automóviles) al interior del país para evitar distorsiones en el patrón de consumo que tiendan a generar presiones sobre la balanza de pagos. Además deberá fomentarse una mayor integración nacional en los productos de exportación.

Actualmente, la competencia interna en la producción de bienes de consumo duradero se ha caracterizado más en la diferenciación de productos y marcas que en el precio, derivado de una alta protección comercial hacia estas ramas, que favoreció la conformación de estructuras que operan con altos márgenes de capacidad ociosa y de ganancia. Es por ello que es necesario instrumentar una política de apertura comercial en este sector, que obligue a estas empresas a competir en términos de precio y calidad con las importaciones. Es indudable que esta propuesta debe ir acompañada de una política cambiaria que elimine la subvaluación del tipo de cambio, ya que de lo contrario se mantendría protegida esta estructura de mercado con las consecuencias que esta ha tenido sobre la estructura productiva y la distribución del ingreso.

Además, se propone impulsar una política que recobre el aspecto redistributivo del ingreso, gravando el consumo suntuario de este tipo de bienes para canalizar estos recursos hacia la producción de bienes de consumo duradero necesarios para amplias capas de la población nacional.

De esta manera lo que hasta ayer era social y políticamente censurable, pero que parecía cumplir al menos una función de dinamismo económico, ahora se constituye también en obstáculo económico. La apertura de nuevas dinámicas de crecimiento futuro involucrará que esta vez las necesidades de todos —y no las demandas de unos grupos privilegiados por una distribución muy concentrada del ingreso— las que conformen la referencia central de los esfuerzos de desarrollo. Así como las circunstancias exteriores obligan a constituir un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales, estas otras imponen lo que en definitiva no es más que una economía para la mayoría.

A N E X O 1



CUADRO 1  
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES 1930 - 1978  
 (millones de pesos a precios de 1960)

SECTORES	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
PRODUCTO INTERNO BRUTO	31813	46693	83304	114049	150511	212320	296600	390300	440600
1. SECTOR PRIMARIO	6066	9057	15968	20163	23970	30222	34535	37511	41339
2. MINERIA	2157	1736	1739	1945	2306	2429	2859	3406	3582
3. TOTAL INDUSTRIAL	6482	9969	20358	28889	41627	64079	99295	136530	163914
( = 4 + 5 + 6 + 7 )									
4. PETROLEO Y DERIVADOS	1029	1253	2467	2670	5128	8015	12675	18177	26571
5. INDUSTRIA MANUFACTURERA	4600	7193	14244	21423	28892	44761	67680	90060	105061
5.1 CONSUMO NO DURADERO	n.d.	n.d.	10090	14609	18286	25491	35581	44055	50636
5.2 INTERMEDIOS	n.d.	n.d.	2834	4441	6952	11308	18829	26960	32019
5.3 CONSUMO DURADERO	n.d.	n.d.	683	1270	2077	4817	8234	12872	15172
5.4 DE CAPITAL	n.d.	n.d.	637	1103	1577	3145	5036	6173	7234
6. CONSTRUCCION	701	1169	3028	3951	6105	8534	13583	20205	22009
7. ELECTRICIDAD	152	354	619	845	1502	2769	5357	8088	10273
8. SECTOR TERCIARIO	17108	25931	45239	63052	82608	115590	159911	212853	231765

FUENTE: Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la Crisis Industrial: El Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones", El Trimestre Económico No. 32, FCE, México 1985, p. 465

CUADRO 2  
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y  
POR SECTORES, 1950 - 1978

S E C T O R E S	1950- 1955	1955- 1960	1960- 1965	1965- 1970	1970- 1975	1975- 1980
PRODUCTO INTERNO BRUTO	6.5	5.7	7.1	6.9	5.6	4.1
1. SECTOR PRIMARIO	4.6	3.5	4.7	2.7	1.7	3.3
2. MINERIA	2.3	3.5	1.0	3.3	3.6	1.7
3. INDUSTRIA	7.3	7.6	9.0	9.2	6.6	6.3
3.1 PETROLEO Y PETROQUINICA	1.6	14.0	9.4	9.6	7.5	13.5
3.2 MANUFACTURAS	8.5	6.2	9.2	8.6	5.9	5.3
3.2.1. CONSUMO NO DURADERO	7.7	4.6	6.9	6.9	4.4	4.8
3.2.2. INTERMEDIOS	9.4	9.4	10.2	10.7	7.4	5.9
3.2.3. CONSUMO DURADERO	13.2	10.3	18.3	11.3	9.3	5.7
3.2.4. CAPITAL	11.6	7.4	14.8	9.9	4.2	5.4
3.3 CONTRUCCION	5.5	9.1	6.9	9.7	8.3	2.9
3.4 ELECTRICIDAD	6.4	12.2	13.0	14.1	8.6	8.3
4 SECTOR TERCIARIO	6.9	5.5	7.0	6.7	5.9	2.9

FUENTE: Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la Crisis Industrial: El Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones", El Trimestre Económico No. 39, FCE, México 1985, p. 466

CUADRO 3  
 ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES DE ACTIVIDAD 1930-1978  
 (PORCENTAJES CON BASE EN PRECIOS DE 1960)

SECTORES	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
PRODUCTO INTERNO BRUTO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. SECTOR PRIMARIO	19.1	19.4	19.2	17.7	15.9	14.2	11.6	9.6	9.4
2. MINERIA	6.8	3.7	2.1	1.7	1.5	1.1	1.0	0.9	0.8
3. INDUSTRIA	20.4	21.4	24.4	25.3	27.7	30.2	33.5	35.0	37.2
3.1 PETROLEO Y PETROQUIMICA	3.2	2.7	3.0	2.3	3.4	3.8	4.3	4.7	6.0
3.2 MANUFACTURAS	14.5	15.4	17.1	18.8	19.2	21.1	22.8	23.5	23.8
3.2.1. CONSUMO NO DURADERO	n.d.	n.d.	12.1	12.8	12.1	12.0	12.0	11.3	11.5
3.2.2. INTERMEDIOS	n.d.	n.d.	3.4	3.9	4.6	5.3	6.4	6.9	7.3
3.2.3. CONSUMO DURADERO	n.d.	n.d.	0.8	1.1	1.4	2.3	2.8	3.3	3.4
3.2.4. CAPITAL	n.d.	n.d.	0.8	1.0	1.0	1.5	1.7	1.6	1.6
3.3 CONSTRUCCION	2.2	2.5	3.6	3.5	4.1	4.0	4.6	5.2	5.0
3.4 ELECTRICIDAD	0.5	0.8	0.7	0.7	1.0	1.3	1.8	2.1	2.3
4. SECTOR TERCIARIO	53.8	55.5	54.3	55.3	54.9	54.4	53.9	54.5	52.6

FUENTE: Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la Crisis Industrial: El Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones", El Trimestre Económico No. 39, FCE, México 1985, p. 467

Cuadro 4  
COEFICIENTES DE IMPORTACION Y EXPORTACION  
(en porcentajes)

	COEFICIENTES DE IMPORTACION A DEMANDA INTERNA				COEFICIENTES DE EXPORTACION A PRODUCCION BRUTA			
	1950- 1952	1959- 1961	1969- 1971	1974- 1976	1950- 1952	1959- 1961	1969- 1971	1974- 1976
<u>RAMAS NUEVAS</u>	55.3	43.5	27.3	29.8	0.5	1.6	4.1	8.8
TRANSPORTE	51.2	42.2	23.7	26.6	0.2	1.2	2.6	5.6
PRODUCTOS METALICOS	41.1	21.6	22.6	26.2	0.8	2.1	3.6	7.1
MAQUINARIA Y AP. ELECT.	32.6	22.6	17.1	15.5	0.5	0.3	5.7	14.5
<u>RAMAS INTERMEDIAS</u>	24.5	18.3	12.6	14.4	3.1	3.9	4.1	4.0
QUIMICA	28.3	25.9	17.2	17.8	4.4	6.0	5.6	6.2
METALICAS BASICAS	27.8	11.5	8.9	14.8	6.3	3.8	4.8	1.9
MINERALES NO METALICOS	8.8	5.8	2.4	2.6	0.7	3.1	2.8	4.6
PAPEL	23.1	14.7	13.7	14.9	0.0	0.1	0.2	0.2
HULE	27.3	21.8	11.7	11.8	0.0	0.3	0.8	1.2
<u>RAMAS MADURAS</u>	2.0	1.7	1.7	1.5	3.6	3.3	2.7	3.7
ALIMENTOS	1.0	0.8	0.6	0.4	3.7	4.0	3.7	4.7
TEXTILES	4.6	3.3	2.0	1.1	7.4	6.0	2.7	3.8
CALZADO Y VESTIDO	1.1	0.9	2.1	1.4	0.9	0.6	0.7	1.9
BEBIDAS	3.1	1.1	1.2	2.1	0.1	0.2	0.5	2.0
MADERA Y CORCHO	4.8	7.2	5.7	5.4	7.2	3.0	3.0	3.9
CUERO	1.4	6.1	9.9	9.5	1.9	1.0	2.2	2.3
IMPRENTA Y EDITORIAL	3.7	3.8	5.9	6.2	1.8	2.3	4.5	3.9
TABACO	0.2	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1
TOTAL MANUFACTURAS	16.9	14.2	10.6	12.4	3.2	3.2	3.4	4.8

FUENTE: Jaime Ros y Alejandro Vázquez: "Industrialización y Comercio Exterior 1950 - 1977". Econo-  
mía Mexicana No. 2, CIDE, p. 29

CUADRO 5  
 MEXICO. CRECIMIENTO INVERSION PUBLICA FEDERAL  
 ( En Porcentajes )

	1939- 1950	1950- 1958	1939- 1958	1958- 1970
Fomento Agropecuario	27.0	3.9	16.4	113.8
Fomento Industrial	36.0	14.6	26.0	15.4
Transportes y Comunicaciones	20.5	8.7	15.0	13.7
Beneficio Social	25.0	16.6	21.0	8.8
Administración y Defensa	34.0	25.0	30.0	20.0
Total	25.0	11.0	18.8	10.1

FUENTE: René Villarreal: El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México 1929-1975.  
 S. XXI p. 68

CUADRO 6  
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION  
(MILLONES DE PESOS)

Rama	Años	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
<b>Alimentos</b>		14443	15611	15803	16299	17431	17463	17852	20463	22086	22386	23845	25642	26131	28584
<b>Bebidas</b>		2042	2137	2419	2497	2696	3126	3529	3831	3862	4019	4335	4378	4838	4968
<b>Tabaco</b>		829	873	776	918	901	1006	1091	1051	1119	1153	1275	1337	1321	1405
<b>Textiles</b>		4521	4376	4694	4185	4811	5056	5188	5411	5644	6080	6341	6334	6694	6906
<b>Calzado y Prendas de Vestir</b>		3670	3675	3909	4773	4137	4387	4544	4740	4935	5174	5429	5576	5819	5982
<b>Madera y Corcho</b>		1587	1622	1234	1206	1276	1362	1827	1628	1435	1192	1833	1617	1829	1983
<b>Papel</b>		1195	1266	1241	1291	1386	1538	1746	2103	1995	2042	2180	2433	2671	2935
<b>Imprenta y Editorial</b>		820	951	960	944	876	1030	1115	1186	1479	1636	1590	1717	1888	1933
<b>Cuero</b>		848	903	944	889	960	1170	1327	1267	1122	1284	1187	1234	1195	1253
<b>Hule</b>		509	657	630	623	719	783	850	878	1031	1152	1309	1246	1303	1417
<b>Productos Químicos</b>		2587	2858	3081	3326	3793	4495	4467	4885	5433	6292	7524	7879	8955	9707
<b>Productos Minerales no Metálicos</b>		1180	1303	1287	1403	1502	1713	1974	2142	2067	2312	2528	2467	2804	2910
<b>Metálicas Básicas</b>		1515	1509	1836	1763	2122	2639	3204	3574	4019	4229	4690	4965	5106	6048
<b>Productos Metálicos</b>		1004	1142	1231	1370	1482	1780	2042	2146	2188	2310	2528	2639	2664	3200
<b>Maquinaria no Eléctrica</b>		423	463	416	445	543	530	564	776	691	731	863	1153	992	1149
<b>Maquinaria y Aparatos Eléctricos</b>		693	776	823	885	981	1284	1509	1846	1812	2117	2238	2578	2623	3072
<b>Transporte</b>		1253	2230	2340	1992	1989	2187	2723	2797	2757	3443	3494	4037	4066	5075
<b>Total</b>		39119	42352	43624	44809	47605	51549	55552	63724	63675	68002	73189	77202	80819	88497

CUADRO

Rama	Años	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Alimentos		30826	32673	34958	36377	39185	41453	43829	45190	47113	49230	50646	52723	54874	56444
Bebidas		5787	6286	6724	7226	7586	8380	9043	8089	9028	10082	10362	12010	11260	12375
Tabaco		1484	1632	1737	1719	1859	1969	2079	2096	2209	2001	2215	2174	2165	2407
Textiles		8354	8670	9623	10232	10838	11884	13153	14154	15567	17249	17645	18276	18679	20100
Calzado y Prendas de Vestir		7481	8170	8278	9716	10515	11373	12521	13472	14611	16025	16445	17143	17920	19223
Madera y Corcho		2520	2590	2596	2704	2702	2931	3083	2938	3135	3305	3629	3837	4109	4388
Papel		3296	3767	4028	4313	4625	5169	5655	5471	5912	6485	7276	6866	7930	8555
Imprenta y Editorial		2175	2430	2577	2601	2867	3133	3326	3289	3723	3745	3996	4256	4554	4395
Cuero		1475	1544	1427	1726	1902	1982	2105	2176	2008	2164	2333	2249	2276	2399
Hule		1629	1811	1989	2154	2335	2528	2606	2835	3091	3283	3332	3731	4209	3809
Productos Químicos		10976	12595	14077	15393	16299	18829	20573	22593	25427	28035	29451	30285	32023	31971
Productos Minerales no Metálicos		3375	3706	4318	4836	5453	6024	6333	6864	7655	8910	9409	10281	10764	11345
Metálicas Básicas		7044	7611	8635	9185	10172	10994	11874	12199	13707	14763	16490	16408	17081	18627
Productos Metálicos		3633	4207	4574	4882	5440	5753	6564	5908	6466	7060	7646	7929	7873	8282
Maquinaria no Eléctrica		1842	2241	2552	2647	3212	3212	3697	4048	4063	4340	4322	5243	5233	5484
Maquinaria y Araratos Eléctricos		4192	4856	5572	5385	6542	6890	7379	7062	8001	9145	9968	9858	11247	11642
Transporte		6567	7045	8819	9296	10602	12076	13632	14572	15993	19149	23095	24282	22317	20658
<b>Total</b>		<b>102656</b>	<b>111834</b>	<b>122484</b>	<b>130392</b>	<b>142134</b>	<b>154580</b>	<b>167452</b>	<b>172956</b>	<b>187649</b>	<b>204971</b>	<b>218260</b>	<b>227551</b>	<b>234514</b>	<b>242104</b>

Fuente: Jaime Ros y Alejandro Vázquez, "Industrialización y Comercio Exterior 1950 - 1977". Economía Mexicana, No. 2, CIDE, p. 49

CUADRO 7  
**MEXICO: ESTRUCTURA DE LA INVERSION** 1940-67  
 ( en porcentaje )

Periodo	Inversión Pública		Inversión Privada
	Gubernamental	Empresas Públicas	
1940	20.0	19.0	61.0
1941	24.0	12.0	64.0
1942	32.0	15.0	53.0
1943	31.0	15.0	58.0
1944	24.0	15.0	61.0
1945	22.0	17.0	61.0
1946	19.0	13.0	68.0
1947	17.0	16.0	67.0
1948	18.0	17.0	65.0
1949	18.0	21.0	61.0
1950	19.0	26.0	55.0
1951	20.0	22.0	58.0
1952	21.0	20.0	59.0
1953	19.0	21.0	60.0
1954	16.0	21.0	63.0
1955	20.0	24.0	56.0
1956	15.0	19.0	66.0
1957	17.0	19.0	64.0
1958	16.0	21.0	63.0
1959	16.0	21.0	63.0
1960	12.0	25.0	63.0
1961	16.0	28.0	56.0
1962	15.0	29.0	56.0
1963	20.0	31.0	49.0
1964	18.0	30.0	52.0
1965	14.0	28.0	58.0
1966	15.0	31.0	54.0
1967	16.0	29.0	55.0

Fuente: René Villarreal: El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México 1929 - 1975.  
 S. XXI p. 67



## Cuadro 8

DEFICIT MANUFACTURERO 1976 - 1981  
( Porcentajes )

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Déficit Manufacturero/Producto Manufacturero	8.6	6.1	8.1	11.8	15.4	16.9
Déficit Manufacturero/Déficit Total de Mercancías	124.6	172.6	176.1	192.1	299.2	347.5
Grado de Apertura de Manufac- turas	17.0	16.9	18.4	20.4	22.4	22.2

FUENTE:

Mario Dehesa Dávila: "Tipo de Empresas y Comercio Exterior de Manufacturas", Economía Mexicana No. 4, CIDE, p. 141

Cuadro 9  
Tasas Medias de Crecimiento Anual

	1960- 1965	1965- 1970	1970- 1975	1975- 1980
Déficit Comercial de Manufacturas	0.1	9.0	15.3	16.0
Volumen Producción de Manufacturas	8.4	8.2	6.0	5.9
Importaciones	4.7	4.1	10.0	14.0
Exportaciones	7.3	8.8	11.9	9.5
Precios Importación	0.0	4.8	10.1	19.9
Precios Exportación	2.8	3.9	13.2	16.1

FUENTE:

Mario Dehesa Dávila: "Tipo de Empresas y Comercio Exterior de Manufacturas". Economía Mexicana No. 4, CIDE, p. 139

CUADRO 10  
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES DE MERCANCIAS  
( Miles de dólares )

	1975	%	1977	%	1981	%	Tasas de Crec. Anual	
							1950-81	1977-81
							%	%
Exportación Total	3 062389	100.0	4 649759	100.0	19 379029	100.0	12.6	42.9
Agricultura y Silvicultura	719069	23.4	1 181347	25.4	1 357224	7.0	5.4	3.5
Ganadería y Apicultura	57757	1.9	122948	2.6	105120	0.6	10.5	-3.9
Pesca	115416	3.8	8379	0.2	4808	0.0	-4.4	-13.0
Subtotal 1/	892238	29.1	1 312608	28.2	1 467152	7.6	5.4	2.8
Industrias Extractivas	643398	21.1	1 210413	26.0	14 511403	74.9	15.7	86.1
Metales y Metaloides	207605	32.2	217060	17.9	638903	4.7	5.6	33.2
Petróleo y Derivados	437793	67.8	993353	82.1	13 827500	95.3	25.6	93.2
Subtotal 2/	1 537636	(50.2)	2 523087	(54.2)	15 978555	(82.5)	12.2	58.2
Industria Manufacturera	1 524533	49.8	2 125059	45.7	3 396069	17.5	14.7	12.4
Alimentos, Bebidas y Tabaco	454717	29.8	638191	30.0	647716	19.9	14.7	11.4
Textil *	168387	11.1	180246	8.5	180496	5.3	7.5	0.0
Resto de la Industria	901429	59.1	1 306622	61.5	2 540848	74.8	17.0	18.1

\* Incluye industrias del cuero

Fuente : Arturo Huerta : Economía Mexicana. Mas allá del Milagro, Ediciones de Cultura Popular, p. 208

CUADRO 11  
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO  
(Saldos en millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
DEUDA PUBLICA	4262	4546	5065	7070	9975	14449	19600	22912	26264	29757	33813	55007	67500 <sup>1/</sup>
DEUDA PRIVADA	1829	2095	2632	3182	4549	5644	6293	6982	7682	9928	15536	19000	13850
DEUDA GLOBAL	6091	6641	7696	10253	14524	20093	25893	29894	33946	39685	49349	72007	81350
DEUDA A MEDIANO Y -- LARGO PLAZO	4283	4812	5867	7604	10300	14530	19229	23676	28869	33279	39779	51137	58383
DEUDA A CORTO PLAZO	1808	1829	1829	2648	4224	5563	6664	6218	5077	6406	9570	20870	22967
<u>DEUDA EXTERNA</u>	17	17	17	18	20	23	38	37	33	29	27	32	85
PIB <sup>2/</sup>													

<sup>1/</sup> En 1982 se incluyen 7 mil millones de dólares de la deuda de la banca nacionalizada.

<sup>2/</sup> Porcentaje de PIB se utilizó el tipo de cambio vigente al mes de diciembre de cada año para estimar en dólares el valor corriente del PIB. En 1982 se empleó la cotización del dólar controlado al fin del período.

FUENTE: Arturo Huerta G., Economía Mexicana Más Allá del Milagro, Ediciones de Cultura Popular, p. 223.

CUADRO 12  
ESTRUCTURA DEL PIB DEL SECTOR INDUSTRIAL

	En Porcentaje <sup>1/</sup>				Tasas de Crecimiento Anual <sup>1/</sup>					
	1970	1976	1981	1982	1970-82	1970-76	1976-77	1978-81	1981-82	1981-84
Minería <sup>2/</sup>	4.7	4.1	3.7	3.7	3.9	4.3	0.3	9.3	-1.2	-1.5
Manufacturas	69.4	68.9	66.0	65.0	65.2	6.7	3.5	8.0	-2.7	-2.3
Electricidad	3.5	4.3	4.2	4.6	5.2	10.3	7.6	8.4	6.8	4.7
Construcción	16.2	16.0	16.1	15.6	13.8	6.5	-5.3	12.4	-4.2	-6.9
Sector Industrial sin Petróleo	93.9	93.3	90.1	88.9	88.1	6.7	2.0	8.8	-2.4	-2.6
Petróleo	6.1	6.7	9.8	11.1	11.9	8.4	10.6	19.4	10.6	4.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.8	2.6	9.7	-1.1	-2.0

<sup>1/</sup> Precios constantes de 1970

<sup>2/</sup> Excluye extracción de petróleo y gas natural

Fuente: Arturo Huerta : Economía Mexicana, Más allá del Milagro. Ediciones de Cultura Popular, p. 224

CUADRO 13  
RAMAS DE MAYOR DINAMISMO DEL SECTOR INDUSTRIAL

RAMAS	EN PORCENTAJE 2/					TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 1/					
	1970	1976	1981	1982	1984	1970-76	1977	1978-81	1982	1981-84	1983-84
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	29.2	26.5	24.4	26.2	27.5	5.0	3.6	6.1	4.4	-2.3	1.4
TEXTILES E INDUSTRIA DEL CUE RO	15.4	13.8	13.0	12.9	12.4	4.7	6.4	6.4	-3.7	1.5	0.0
INDUSTRIA DE LA MADERA	3.6	3.3	3.4	3.4	3.0	5.5	9.7	7.0	-1.9	-3.8	1.2
PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIA- LES	5.6	5.4	5.3	5.5	5.8	5.9	3.2	8.5	0.4	-5.7	6.9
QUIMICA, CACAO Y PLASTICOS 2/	13.8	17.0	17.5	18.5	20.2	10.4	6.2	8.6	2.6	0.4	7.0
MINERALES NO METALICOS	6.0	6.2	5.9	5.5	5.9	7.1	-2.3	8.0	-3.1	2.4	9.0
METALICAS BASICAS	5.8	5.7	5.8	5.4	5.9	6.2	5.3	5.0	-8.2	-2.3	12.6
MAQUINARIA Y EQUIPO 3/	13.8	14.8	15.6	14.7	17.8	7.9	1.0	10.2	-8.9	-1.4	6.0
AUTOMOTRIZ	4.9	5.7	7.5	6.0		9.3	-5.0	16.0	-22.3		
OTRAS INDUSTRIAS	1.8	1.7	1.6	1.5	1.5	5.5	3.7	5.5	2.6	-10.6	6.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.6	3.5	8.0	-2.7	-2.7	4.7

1/ ELABORADO CON BASE EN PRECIOS CONSTANTES DE 1970

2/ EXCLUYE REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL

3/ EXCLUYE AUTOMÓVILES Y CARROCERÍAS, MOTORES Y PARTES Y ACCESORIOS PARA AUTOMÓVILES HASTA EL AÑO 1982

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN SPP, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES.

CUADRO 14  
 PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES EN LA DEMANDA INTERNA  
 POR RAMA DE ORIGEN 1/, MANUFACTURAS

RAMAS	1978	1979	1980
TOTAL	12.4	15.5	18.5
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1.8	2.0	5.1
TEXTILES, VESTUARIO, CUERO	1.2	1.7	1.4
MADERA, PAPEL E IMPRENTA	7.3	9.5	12.6
QUIMICAS	15.8	18.7	20.4
CEMENTO Y VIDRIO	2.5	3.8	4.4
METÁLICA BÁSICA	23.4	23.1	27.5
MAQUINARIA	31.2	38.3	42.7
AUTOMOTRIZ	22.0	22.9	22.4
OTRAS MANUFACTURAS	15.4	31.7	31.7

1/ CALCULADOS CON BASE EN CIFRAS A PRECIOS DE 1978

FUENTE: ARTURO HUERTA G., ECONOMÍA MEXICANA MÁS ALLÁ DEL MILAGRO, I.I.E., p. 230

CUADRO 15

COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN \*

( Tasas de Crecimiento Promedio Anual )

	1970- 1976	1977	1978- 1981	1982
<b>Importación de Mercancías</b>	17.7	-10.0	45.8	-39.7
<b>Bienes de Consumo</b>	-0.3	-18.8	84.5	-45.9
<b>Bienes de Producción</b>	20.6	- 9.3	42.7	-38.9
<b>Materias Primas</b>	30.2	- 2.2	36.8	-38.0
<b>Bienes de Inversión</b>	10.1	-23.2	56.4	-40.6

\* Dolares Corrientes

FUENTE: Arturo Huerta : Economía Mexicana, más allá del Milagro, Ediciones de Cultura Popular  
p. 230



CUADRO 16  
 OFERTA Y DEMANDA AGREGADA 1960 - 1984  
 ( Tasas de Crecimiento Promedio Anual )

	1960-70 <sup>1</sup>	1970-75	1976	1970-76	1977	1978-81	1982	1983	1984 <sup>2</sup>
Oferta Global	6.8	6.7	3.9	6.2	2.2	10.4	-5.6	- 8.6	4.5
PIB	7.0	6.5	4.2	6.2	3.4	8.5	-0.5	- 5.3	3.5
Importaciones de Bienes y Servicios	5.0	8.2	1.0	6.9	-10.2	27.3	-37.1	-41.7	21.0
Demanda	6.8	6.7	3.9	6.2	2.2	10.4	- 5.6	- 8.6	9.5
Exportaciones	4.3	4.6	16.6	6.6	14.6	8.1	13.7	11.5	10.7
Demanda del Sector Público	10.4	12.1	-0.6	9.6	-3.6	13.2	-6.6	-16.9	4.4
Consumo	11.2	10.9	6.4	10.1	-1.1	9.7	2.4	- 1.3	6.9
Inversión Bruta Interna	9.7	13.4 *	-7.6	9.6	-6.7	16.5 *	14.2 *	-32.5 *	0.6 *
Demanda del Sector Privado	6.6	5.8	4.6	5.7	0.7	9.2	-2.1	- 9.9	3.5
Consumo	6.3	5.9	4.5	5.7	2.0	7.9	1.1	- 7.5	2.8
Inversión Bruta Interna	6.0	5.5	6.1	5.6	-6.7	16.7 *	-17.3 *	-24.2 *	8.8

1/ 1960 - 70 a precios constantes de 1960.  
 2/ 1970 - 84 a precios constantes de 1970.  
 Formación Bruta de Capital Fijo.

CUADRO 17

FRACCIONES NEGOCIADAS POR TIPO DE BIEN

TIPO DE BIEN	No. DE FRACC.	VALOR DE IMPORTACION (MILL. DE DOLARES 1985)	PORCIENTO SOBRE IMP. TOTAL DE - 1985
B. CONSUMO	62	165.2	1.4
B. INTERMEDIO	198	1134.7	9.5
B. CAPITAL	113	588.8	5.0
T O T A L	373	1888.7	15.9

FUENTE: Subsecretaría de Comercio Exterior, Dirección General de Aranceles

A N E X O 2

## I. COMPARACION DE PROTOCOLOS DE 1979 Y 1986

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante México).</p> <p>Tomando nota que la comunicación de México de fecha 16 de enero de 1979 (L/4788), relativa a su deseo de entablar negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General y recordando que, de conformidad con la Parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las Partes Contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo.</p> <p>Teniendo en cuenta, los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global del desarrollo social y económico, con inclusión de los del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y sus requisitos complementarios.</p> <p>Hebida cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos del Acuerdo General con el fin de permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo.</p>	<p>El Proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan un trato diferenciado y más favorable.</p>	<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México").</p> <p>Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo.</p> <p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/8010.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1986.</p> <p>La adhesión de México ahora se hace sin formar parte de ninguna Ronda de Negociación.</p>

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1985	Observaciones
<p>Reconociendo al carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza de trabajo.</p>	<p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando sus programas de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 3 de 1985.</p>
<p>Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industrial y de la exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos, incluidos los de tipo financiero y fiscal.</p>		<p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1985.</p>
<p>Teniendo en cuenta que las Partes Contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración del 19 de noviembre de 1980 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.</p>			

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, así como de su necesidad de garantizar la ininterrumpida disponibilidad de recursos y materiales en el país.</p>		<p>México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 5 de 1986.</p>
<p>Reconociendo que México ha introducido el 1o. de julio de 1979 un nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición del valor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos.</p>			<p>Se trata en el párrafo 24 del Informe de 1986.</p>
<p>Tomando nota del Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de México.</p>			
<p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.</p>		<p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.</p>	
<p>Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:</p>		<p>Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:</p>	
<p><b>Primera Parte - Disposiciones Generales.</b></p>		<p><b>Primera Parte - Disposiciones Generales.</b></p>	
<p>1. A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:</p>		<p>1. A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:</p>	

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1988	Observaciones
<p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General. y</p> <p>b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.</p> <p>A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.</p> <p>2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo y en el Documento L/... las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieran a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.</p>		<p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General. y</p> <p>b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.</p> <p>A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.</p> <p>2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del Documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieran a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.</p>	<p>Sólo se da validez de Protocolo a ocho párrafos del Informe, en comparación con todo el Informe, como ocurrió en 1979.</p>

Propósito de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1988	Observaciones
<p>3. De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, y de acuerdo con sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio, México tiene la intención de continuar eliminando restricciones cuantitativas y permisos previos respecto de la mayoría de sus importaciones.</p> <p>a) Por lo que se refiere al sector agropecuario, México, manteniendo la protección necesaria para asegurar la producción nacional, ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y a la luz de las condiciones existentes por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.</p> <p>b) México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las Partes Contratantes sea mínima, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo XIII del Acuerdo General, aplicará todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.</p> <p>c) México presentará cada dos años a las Partes Contratantes un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y lo objetivos arriba mencionados.</p>	<p>Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel.</p> <p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del Documento L/8010.</p>	<p>Se trata en el párrafo 29 del Informe de 1985.</p> <p>No existe obligación de presentar informes periódicos en 1986.</p>



Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidencia	Protocolo 1986	Observaciones
<p>d) Una vez transcurridos doce años después de la entrada en vigor del presente Protocolo, o el 31 de diciembre de 1991 a más tardar, las Partes Contratantes examinarán las restricciones existentes en ese momento.</p> <p>e) En ese examen las Partes Contratantes reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico.</p> <p>4. México se esforzará por poner la valoración de los productos a que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la Ley Mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1978. Si para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales siguieran en vigor, las Partes Contratantes examinarán la cuestión.</p> <p>5. Sin perjuicio de los derechos y beneficios que para las Partes Contratantes se deriven del Acuerdo General según se aplique en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las Partes Contratantes están conscientes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial mediante los instrumentos jurídicos y requisitos complementarios previstos en su marco, así como de establecer los demás instrumentos jurídicos y medidas de política industrial, incluidas las de carácter fiscal y financiero, que sean necesarios para la plena consecución de los objetivos y metas del Plan.</p>	<p>El Protocolo deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales en sus capítulos relativos al Fomento Industrial y Comercio Exterior, de tal manera que... se garanticen... las modalidades y orientación de nuestra política de desarrollo.</p>	<p>Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del Documento L/6010.</p>	<p>No existe límite para eliminar los permisos de importación de acuerdo a lo señalado en el párrafo 29 del Informe de 1986.</p> <p>No se aplica al no haber revisión periódica en documentos de 1986.</p> <p>Se tratan en el párrafo 24 del Informe de 1986.</p>

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1980	Observaciones
<p>No existió párrafo operativo. Sólo el párrafo 8 preambular.</p>	<p>Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.</p>	<p>5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.</p>	
<p><b>Segunda Parte - Lista</b></p>		<p><b>Segunda Parte - Lista</b></p>	
<p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas del anexo pasarán a ser las listas anexas al Acuerdo General.</p>		<p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas del anexo pasarán a ser la Lista de México anexa al Acuerdo General.</p>	
<p>7. a) En todos los casos en que el párrafo I del artículo II del Acuerdo General se refiera a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.</p>		<p>7. a) En todos los casos en que el párrafo I del artículo II del Acuerdo General se refiera al Acuerdo de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último.</p>	
<p>b) A los efectos de la referencia que se haga en el Apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas anexas al presente Protocolo será la de este último.</p>		<p>b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la Lista anexa al presente Protocolo será la de este último.</p>	
<p><b>Tercera Parte - Disposiciones Finales</b></p>		<p><b>Tercera Parte - Disposiciones Finales</b></p>	
<p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Esta será abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. También estará abierto a</p>		<p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1980. También estará abierto a</p>	

Proyecto de Protocolo 1978	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1988	Observaciones
<p>a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.</p> <p>8. El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haber depositado México su instrumento de ratificación.</p> <p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, en las condiciones aplicables en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 30 días de haber depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.</p> <p>12. El Director General remitirá sin dilación copia auténtica del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Euro-</p>		<p>la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.</p> <p>9. El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.</p> <p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.</p> <p>12. El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Eco-</p>	

Proyecto de Protocolo 1979	Instrucciones del Presidente	Protocolo 1986	Observaciones
<p>país, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p>		<p>nómica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p>	
<p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p>		<p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p>	
<p>Hecho en Ginebra, el veintiseis de octubre de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a las Listas anexas, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.</p>		<p>Hecho en Ginebra, el día diecisiete de Julio de mil novecientos ochenta y seis, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la Lista anexa siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.</p>	

## BIBLIOGRAFIA

- Aguilera Gómez, Manuel, "La Crisis Mexicana", Investigación Económica No. 169, México, F.E., U.N.A.M.
- Alvarez Uriarte, Miguel y Gonzálo Mora Ortiz, "México ante el GATT", El Trimestre Económico, México, Vol. XXXIV, No. 133, S. XXI.
- Arghiri, Emmanuel, El Intercambio Desigual, Ensayo sobre los Antagonismos en las Relaciones Económicas Internacionales, México, F.C.E.
- Bekerman, Martha, "Reflexiones sobre la Experiencia Coreana", Comercio Exterior, México, Vol. XXXVI, No. 8.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos, "El Origen de la Crisis Industrial: El Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones", El Trimestre Económico, Lecturas, No. 39, México, F.C.E.
- Boltvinik, Julio, "En la Base de la Pirámide", El Desafío Mexicano, México, Océano-Nexos.
- Bowring, Philip, "La Caída Inducida por las Exportaciones", Contextos, México, Año IV, No. 70.
- Calzada Falcón, Fernando y Anibal Gutiérrez, "El Lado Oscuro del GATT", Economía Informa No. 136, México, F.E., U.N.A.M.
- Calzada Falcón, Fernando, "Una Exposición de los Fundamentos del Comercio Internacional", Investigación Económica No. 163, México, F.E., U.N.A.M.
- Calzada Falcón, Fernando, "Teoría del Comercio Internacional", Investigación Económica No. 168, México, F.E., U.N.A.M.

- Calzada Falcón, Fernando, "México, Tercer Mundo y Comercio Internacional", Investigación Económica No. 180, F.E., - - U.N.A.M.
- Casar I., José, "Ciclos Económicos en la Industria y Sustitución de Importaciones: 1950-1980", Economía Mexicana No. 4, México, CIDE.
- Casar I., José, "La política Económica del Nuevo Gobierno", Economía Mexicana No. 5, México, CIDE.
- Casar I., José y Jaime Ros, "Problemas Estructurales de la Industrialización en México", Investigación Económica No. 164, F.E., U.N.A.M.
- Casar I., José y Jaime Ros, "Comercio Exterior y Acumulación de Capital", Investigación Económica No. 167, F.E., -- U.N.A.M.
- Consulta sobre el GATT, Memoria, México, Cuadernos del Senado, Mayo 1986.
- Cutajar, Zamir, Los Orígenes de la UNCTAD, O.N.U.
- Dehesa Dávila, Mario, "Tipo de Empresas y Comercio Exterior de Manufacturas", Economía Mexicana No. 4, México, CIDE.
- De Janvry, Alain, "La Desarticulación Social en la Historia de América Latina", Investigación Económica No. 172, México, F.E., U.N.A.M.
- Del Castillo, Gustavo, "Del Sistema Generalizado de Preferencias a un Acuerdo Bilateral de Comercio", Comercio Exterior, México, Vol. XXVI, No. 3

- Documento TD/3, O.N.U.
- El Mercado de Valores, NAFINSA, México, 10. de Diciembre de 1947.
- El Mercado de Valores, NAFINSA, México, Año XLV, No. 34.
- El Protocolo de Adhesión de México al GATT, Banco Nacional de Comercio Exterior, México 1986.
- "El Protocolo de Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, México, Vol. XXXVI, No. 10.
- Fajnzylber, Fernando, La Industrialización Trunca de América Latina, México, Nueva Imagen.
- Fajnzylber, Fernando, "América Latina y El Sudeste Asiático", Investigación Económica No. 180, México, F.E., U.N.A.M.
- Gerhenson, Antonio, "México y el GATT", Punto, México, Año IV, No. 161.
- Hudson, Michael, "El GATT y la Doble Medida", Superimperialismo. La Estrategia Económica del Imperialismo Norteamericano, España, DOPESA.
- Huerta, Arturo, Economía Mexicana más allá del Milagro, México, E.C.P.
- Hyun Nam, Chong, "Política Comercial y Desarrollo Económico de Corea", Comercio Exterior, México, Vol. XXXVI, No.1.
- Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, México, Cuadernos del Senado No. 55.



- Instrumentos Básicos y Documentos Diversos, Ginebra 1955, GATT.
- Jacobs, Eduardo y José de Jesús Martínez, "Competencia y Concentración: El Caso del Sector Manufacturero 1970-1975", Economía Mexicana No. 2, México, CIDE.
- Jacobs, Eduardo y Wilson Pérez, "Las Grandes Empresas y el Crecimiento Acelerado", Economía Mexicana No. 4, CIDE.
- Jacobs, Eduardo y Wilson Pérez, "Tamaños de Planta y Financiamiento: Dos Problemas Centrales del Desarrollo Industrial", Economía Mexicana No. 5, México, CIDE.
- Johnson, Arthur, Políticas de Ajuste y Estabilización en América Latina, O.N.U.
- Kosacoff P. Bernardo, "Industrialización y Monetarismo en Argentina", Economía de América Latina No. 12, México, CIDE.
- Kraar, Louis, "El Resurgimiento de los Pequeños Dragones de Asia", Contextos, México, Año IV, No. 70.
- La Crisis como Oportunidad, O.N.U.
- La UNCTAD: 1964-1984, Nueva York 1985, O.N.U.
- Lustig, Nora, Distribución del Ingreso y Crecimiento en México, México, El Colegio de México.
- Malpica de Lamadrid, Luis, ¿Qué es el GATT?, México, Grijalbo.
- Mandel, Ernst, El Capitalismo Tardío, México, Serie Popular Era.

- Marx, Karl, El Capital, Tomo III, Vol. VI, México, S. XXI.
- Maynard Keynes, John, Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, México, F.C.E.
- Peñaloza Webb, Tomás, "La Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, México, Vol. XXXV, No. 12.
- Pérez Nuñez, Wilson, "La Evolución de las Exportaciones Manufactureras en 1983", Economía Mexicana No. 6, México, CIDE.
- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, México 1985.
- Querol, Vicente, El GATT: Fundamentos, Mecanismos, Políticas, Relaciones con México, México, P.A.C.
- Quijano, José M., "Financiamiento al Sector Industrial", Investigación Económica No. 169, México, F.E., U.N.A.M.
- Ree, Y., La Competitividad Coreana hacia el Mercado Mundial, Banco Mundial, 1984.
- Rínez, Marc, "Las Experiencias de América Latina y Desprotección Industrial", Economía de América Latina No. 2, México, CIDE.
- Robinson, Joan, Contribuciones a la Teoría Económica Moderna, México, S. XXI.
- Schatan Pérez, Claudia, "Efectos de la Liberalización del Comercio Exterior de México", Economía Mexicana No. 3, México, CIDE.

- Schatan Pérez, Claudia, "La Estructura del Desequilibrio Comercial 1975-1980", Economía Mexicana No. 5, México, CIDE.
- Schatan Pérez, Claudia, "México y la Pugna por Nuevos Mercados de Exportación", Economía Mexicana No. 6, México, CIDE.
- Serra, José, "La Política Económica y la Industrialización Reciente de Brasil", Economía de América Latina No. 3, México, CIDE.
- Smith, Adam, Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de las Riquezas de las Naciones, México, F.C.E.
- Stuart Mill, John, Principios de Economía Política, México, F.C.E.
- Torres Gaytán, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, México, S. XXI.
- Tsiang S., C. "El Exitoso Despegue Económico de Taiwán", -- Comercio Exterior, México, Vol. XXXV, No. 1
- Una Nueva Política para el Desarrollo, UNCTAD, 1965.
- Villarreal, René, El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975). Un Enfoque Estructuralista, México, F.C.E.
- Villarreal, René, "El Desequilibrio Externo en América Latina y la Crisis del Capitalismo Industrial", Economía de América Latina No. 7, México, CIDE.
- Villarreal, René, La Contrarrevolución Monetarista. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo, México, Océano.

- Vuskovic, Pedro, 26 Propositiones de Reflexión sobre la Crisis Actual de América Latina, México, CIDE.