

PAGINACION VARIA

57
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

IMPLICACIONES DEL LIBRE COMERCIO SOBRE
LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA: 1986 - 1991

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :

LICENCIADA EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

Elena Sandra Martínez Aguilar

Ciudad Universitaria, Méx. D. F.

Junio de 1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Con todo mi amor
para Rosa Karina

A g r a d e c i m i e n t o s

La elaboración del proyecto inicial fue posible gracias a la orientación e interés del Profr. Adrián Chavero González, investigador del IIEc, con quien tuve la fortuna de realizar mi servicio social. El profesor Chavero fue quien orientó mis inquietudes hacia la investigación de la industria textil. El Profr. Alejandro Alvarez, me ayudó a darle la forma final al ligar la problemática de la industria textil con el nuevo contexto de apertura comercial en México. Como en muchos otros casos que me ha tocado ver, la disposición del Profr. Alvarez para apoyar el desarrollo del trabajo fue mas allá de la asesoría, al proporcionar materiales inéditos o al invitar a discusiones sobre el tema con investigadores de un nivel superior. Gabriel Mendoza, con quien trabajé como ayudante de profesor revisó varios de los primeros borradores y su aguda crítica incidió en la depuración tanto de forma como de estilo. Irma Portos, investigadora del IIEc, a quien agradezco su trato deferente y quien con gran sencillez me ha permitido colaborar en algunas notas periodísticas sobre el tema, lo que ha sido de un gran valor para alguien que pretende iniciarse en el camino de la investigación. Los compañeros del Taller de Coyuntura, DEP-FE, M^a de la Luz Arriaga, Antonia Pérez, Raúl Carbajal y Vicente Guerrero atentos en la localización de materiales sobre el tema y con quienes discutí diversas partes del trabajo. Felipe Garcés, responsable de la biblioteca de la DEP-FE, proporcionó materiales muy importantes y poco conocidos. Al colectivo Corre la Voz, quienes aportaron valiosa información sobre la problemática laboral textil. A los compañeros del Taller de Economía Mexicana, quienes hicieron posible la impresión final. Al profr. Francisco Sánchez, con quien actualmente colaboro como ayudante de profesor, proporcionó diversos materiales (papelería, diskettes, etc.) para la impresión final del trabajo. A mis amigos Bertha Castañeda, Carmen Jiménez, Carmen Sevilla, Gabriel Mosqueda, Angel Enríquez, Juan Alfaro, Jacobo López, Maricela Acosta, Arturo Galicia, América Cruz, quienes al estar también elaborando sus trabajos de tesis nos hemos brindado apoyo de muy diversa naturaleza. Finalmente, y de manera muy especial, quiero agradecer el apoyo que he recibido de mi madre y de mis hermanas, quienes en todo momento alentaron la realización de este

trabajo, y sin quienes seguramente no hubiera sido posible realizarlo. Por supuesto ninguno de los mencionados, es responsable de los errores que subyacen en el trabajo, pues son de la entera responsabilidad de quien suscribe.

Elena Sandra Martínez Aguilar
México, D.F. junio de 1994

INDICE

	Página
INTRODUCCION.....	iv
CAPITULO I. DESARROLLO Y ORGANIZACION DE LA ECONOMIA GLOBAL.....	8
Introducción.....	8
I.1. Historia del comercio internacional.....	10
I.2 Cambio en la composición y estructura del comercio mundial.....	14
I.3 Excepciones en los intentos de liberalización.....	17
- Agricultura.....	17
- Textiles.....	19
I.4 El deterioro económico de Estados Unidos.....	20
I.5 La estrategia de Estados Unidos para recuperar la hegemonía.....	26
CAPITULO II. CRISIS Y REESTRUCTURACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA	
Introducción.....	28
II.1. SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL EN LOS AÑOS OCHENTA....	31
II.1.1. Antecedentes. Los años setenta.....	31
II.1.2. La década de los ochenta.....	34
II.2. LA ECONOMÍA MUNDIAL Y AMÉRICA LATINA.....	39
II.2.1. América Latina y la economía mundial.....	39
II.2.2. El problema de la deuda externa.....	40
II.3. LA CRISIS ECONÓMICA DE MÉXICO EN 1982.....	44
II.3.1. Antecedentes.....	44
II.3.2. Reestructuración productiva a partir de la crisis de 1982.....	47
II.3.3. Reestructuración financiera.....	49
II.3.4. Reestructuración comercial e incremento de los vínculos con E.U.....	52
II.3.5. Saldos sociales de la política neoliberal aplicada en México en los ochenta.....	55
CAPITULO III. APERTURA COMERCIAL DE MEXICO, ELEMENTO CLAVE DE LA ESTRATEGIA ECONOMICA, 1988-1990.....	57
Introducción.....	57
III.1. Cambios en la Política Comercial 1960-1985.....	59

III.1.1. Política de protección a la producción interna....	59
III.1.2. Fomento a las exportaciones, 1970-1982.....	60
III.2. Marco jurídico de la apertura, 1983-1992.....	65
III.3. Las relaciones comerciales entre México y E.U.....	71
III.4. Balance de la apertura comercial.....	75
CAPITULO IV. IMPLICACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA INDUS-	
TRIA TEXTIL MEXICANA, 1988-1991.....	82
Introducción.....	82
IV.1. Importancia económica de la industria textil a nivel mundial.....	86
IV.2. Desarrollo del mercado mundial de textiles.....	88
IV.3. Los Acuerdos Internacionales en materia de textiles fir- mados por México.....	93
IV.4. La industria textil en México. 1986-1991.....	99
IV.4.1 Desempeño de la industria textil.....	99
IV.4.2. Concentración local y del capital.....	101
IV.4.3. Consumo y producción de fibras.....	105
IV.4.4. Balanza comercial.....	106
IV.4.5. Problemática laboral.....	111
CONCLUSIONES.....	126
BIBLIOGRAFIA.....	132
ANEXO ESTADISTICO.....	138

I N T R O D U C C I Ó N

El interés de abordar la problemática de la industria textil desde la perspectiva del libre comercio, surgió a raíz de la revisión de materiales que analizan la situación del comercio exterior de México en general, que si bien son de suma importancia, no permiten conocer cuál es la situación de sectores o actividades en particular. Esto constituye el objetivo general del presente trabajo: analizar qué efectos ha tenido la política de libre comercio en México sobre la industria textil, tratando de explicar si tales efectos son para la industria en su conjunto o sólo para un sector de ella.

Se eligió el caso de la industria textil por varias razones. Se trata de una industria tradicional de la economía mexicana que genera un porcentaje considerable del producto manufacturero, además de mantener una estrecha relación productiva con otras actividades. Por tal motivo en ciertos estudios es considerado como uno de los seis complejos más grandes de la economía.¹

Por otra parte, la industria textil es considerada dentro de los llamados "Sectores Internacionalizados", por la importancia que tiene en las importaciones y exportaciones estadounidenses. Además de ser uno de los mas destacados ejemplos (junto con la industria del hierro y del acero y la de metales no ferrosos), en el uso de los argumentos de desplazamientos de empleos en el diseño de políticas proteccionistas en Estados Unidos (E.U).²

Finalmente, entre las diversas actividades industriales, la producción textil es considerada como una importante fuente de empleos. En este sentido se trata de conocer la evolución del empleo en la industria

¹ De la Garza Mónica. "Fibras sintéticas: núcleo técnico-económico del complejo textil", en Lifschitz, E. y Zottale, A., Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos, UAM-A, México, 1985. En este trabajo se menciona que el complejo textil está constituido por 33 clases industriales, de las cuales 31 pertenecen al sector industrial y las dos restantes (lana y algodón) al sector agropecuario.

² Kurt Unger. Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración internacional, F.C.E, México, 1990, cap.I.

textil en relación con el proceso de apertura comercial y con el de modernización.

Para iniciar el trabajo es necesario definir lo que entendemos como industria textil: la parte intermedia de la cadena fibras-textil-confección, que comprende según los Censos Industriales y la información procesada por la Canaintex, tres grandes grupos: 1) el de hilados y tejidos de fibras blandas, que contempla desde el despepite y empaque del algodón, la preparación de fibras blandas para hilado y tejido, la fabricación de estambres; el hilado, tejido y acabado de algodón; la fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares; el hilado, tejido y acabado de fibras artificiales y otros hilados y tejidos de fibras blandas.

El segundo grupo es el dedicado a hilados y tejidos de fibras duras, que aglutina a aquellas actividades relacionadas con la preparación del henequén, el hilado, tejido y torcido del henequén y otros hilados y tejidos de fibras duras.

El tercer grupo, es el denominado como "Otras industrias textiles" y comprende la producción de telas impermeabilizadas e impregnadas: alfombras, tapetes y similares de fibras blandas, encajes, cintas y tejidos angostos, algodón absorbente, vendas y otras industrias semejantes. A partir de esta definición es como abordamos el análisis, aunque en algunos casos será necesario extenderla a otros productos.

Aunque el período de estudio lo ubicamos entre 1986-1991 por considerar que en éste se dieron los cambios más importantes en cuanto a la política de apertura comercial, se hace un recuento de la situación económica de México desde 1982, pues consideramos a la crisis iniciada ese año, como el punto de redefinición de la pauta de crecimiento seguida en México desde los años cuarenta.

Para iniciar el estudio de las modificaciones en el sector externo de México, partimos de la hipótesis de que está en marcha un proceso de integración de las economías de México, Estados Unidos y Canadá, en función de la recuperación del liderazgo productivo de E.U. Proceso en el cual, con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los tres países, en México se agravaran desequilibrios ya existentes, pues no

existe capacidad jurídica o económica para negociar un TLC favorable a los intereses de los productores mexicanos en general.

Asimismo, consideramos que el desmantelamiento de la estructura comercial proteccionista en México ha implicado gran destrucción de empresas y de fuentes de empleo en la industria textil. Además, el recrudecimiento de la competencia ha acelerado el grado de concentración monopólica en la industria.

Finalmente, existe evidencia de que la importación indiscriminada de textiles ha implicado una modernización parcial de la planta productiva textil y fuertes intentos de alterar los contratos colectivos de trabajo, reducción de salarios y prestaciones de los trabajadores del ramo como una forma de enfrentar la competencia externa.

El trabajo está integrado por cuatro capítulos. En el primero hemos intentado resumir los aspectos más importantes del proceso de globalización económica a nivel mundial, así como sus causas y las principales consecuencias para México. Se inicia en esta parte un análisis sobre las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos.

En el capítulo segundo se hace un resumen de los cambios ocurridos en la economía mundial desde la década de los setenta. Se trata de tener una base que explique la crisis en México en la década de los ochenta así como la tendencia en la reestructuración productiva.

En la parte dedicada a México se hace un recuento de la crisis económica iniciada en 1982, así como de las medidas adoptadas por el gobierno para solucionarla y al mismo tiempo modificar el patrón de industrialización seguido hasta entonces basado en la sustitución de importaciones. En la parte final de este capítulo se hace un balance de los costos sociales del proceso de ajuste.

El capítulo tercero está dedicado al análisis detallado del proceso de desmantelamiento del sistema de protección comercial en México, partiendo de los intentos de liberalización de principios de los años setenta. Dado que la mayor parte del comercio de México se realiza con E.U se continúa el análisis iniciado en el capítulo primero, acerca de la política comercial seguida por ese país en la década de los ochenta, en relación a los esfuerzos seguidos por el gobierno mexicano

de obtener mayores facilidades para colocar nuestros productos en aquel país.

El capítulo finaliza con un balance del proceso de apertura comercial en el desempeño del sector exportador mexicano. Se trata de conocer qué tipo de actividades se han beneficiado y cuáles han sido perjudicadas.

Finalmente, en el capítulo cuarto, se intenta utilizar la información recabada en los tres capítulos precedentes para analizar el caso de la industria textil en México frente al proceso de apertura comercial así como de la situación de esta industria a nivel mundial.

El capítulo inicia con un estudio histórico de la industria textil desde el siglo XVII hasta el XX, señalando la importancia que ha tenido esta industria en el despegue industrial de varios países. Se hace mención a la intensa competencia internacional que se ha librado entre los principales países productores de textiles que ha finalizado con el establecimiento de fuertes regulaciones en el comercio mundial de textiles.

Dado que desde principios de la década de los setenta, México forma parte del Acuerdo Multifibras (AMF), y dada la importancia de dicho acuerdo, se hace un resumen de su contenido. También se mencionan otros acuerdos que, en el marco del AMF, ha firmado México con E.U.

En la cuarta parte del capítulo se trata de hacer una reseña de la evolución de la industria textil en el período 1982-1991. Se mencionan los cambios operados en el consumo y producción de fibras y los efectos que esto ha tenido en la estructura de la industria. También mencionamos cual ha sido el comportamiento de la balanza comercial textil tratando de diferenciar el comportamiento según tamaño de empresa.

Finalmente se intenta ver la problemática laboral en lo que se refiere sobre todo a la pérdida de empleo, intensificación de jornada de trabajo y pérdida de derechos laborales, por el ataque a los contratos colectivos de trabajo y los contratos ley.

CAPITULO I. DESARROLLO Y ORGANIZACION DE LA ECONOMIA GLOBAL

Introducción

La economía mundial ha experimentado cambios extraordinariamente significativos en las últimas décadas, si tomamos en cuenta el nivel alcanzado por la globalización económica, hecho que ha llevado a la mayoría de los investigadores en este terreno a hablar de la existencia de una economía global.

Sin embargo, el enfoque predominante que analiza este fenómeno ha incurrido en su trivialización, al enfatizar los aspectos cuantitativos del proceso sin considerar que se trata fundamentalmente de un proceso cualitativo.

El proceso de globalización se manifiesta en que distintas partes del mundo se están transformando, en cierto sentido, en formas semejantes. Para explicar esto recurramos a una comparación. En el siglo XIX los nómadas en Estados Unidos intercambiaban pieles con el centro del capitalismo en Londres; ahora, en México, los trabajadores de la planta FORD de Hermosillo, están haciendo lo mismo que sus contrapartes en Estados Unidos ó en Alemania ¹.

Pero ¿Porqué se da la globalización?. En primer lugar está la explicación histórica, pues desde sus orígenes el capitalismo ha sido un sistema mundial, global, en el que las relaciones económicas configuran una compleja red que vincula individuos, empresas y países voluntaria o involuntariamente. Por eso al hablar de que vivimos en la era de la globalización tenemos que empezar por identificar lo nuevo de esta situación ². En segundo lugar, tenemos una explicación económica que nos dice que la globalización ha sido una respuesta al crecimiento más lento en las economías desarrolladas, situación que ha provocado una competencia más aguda entre los centros económicos.

¹ Ideas desarrolladas en el Curso de Actualización "Comercio internacional, desarrollo económico y el TLC de América del Norte", impartido por el Dr. Arthur MacEwan en la Facultad de Economía del 17 al 28 de agosto de 1992

² A este respecto puede verse el trabajo de Alejandro Alvarez, "Los sindicatos mexicanos ante la globalización", (mimeo), Facultad de Economía, UNAM, México, 1992.

Pues bien, lo nuevo del proceso de globalización económica en la década de los ochenta, es que el tejido económico que ha generado la proliferación de las inversiones en todo el mundo rebasa el marco de las manufacturas y de la explotación de recursos naturales hasta cubrir campos como las finanzas, los bienes raíces, los seguros, la publicidad y los medios de comunicación.

Otro rasgo distintivo es que cuando se integran a la acumulación capitalista mundial sectores completos, regiones y países, queda disponible una fuerza de trabajo también global, capaz de reproducir casi en cualquier lugar los procesos de trabajo más avanzados. La extrema movilidad del capital es la principal amenaza sobre los mercados de trabajo.

En ese proceso de globalización han jugado un papel central las grandes empresas transnacionales y la banca transnacionalizada, quienes aprovechando las ventajas proporcionadas por la revolución de los medios de comunicación y de transporte, han puesto a su servicio las ventajas comparativas que ofrecen los distintos países. Estas empresas han logrado poner a su disposición las ventajas de la división internacional del trabajo, lo que se está formalizando a través de convenios entre los gobiernos.

Por otra parte, debe considerarse que este proceso de globalización contiene dos fuerzas aparentemente contradictorias: una fuerza centrífuga y una fuerza centrípeta. Esto se explica por el hecho de que las últimas dos décadas han estado marcadas por la crisis a nivel internacional, por una revolución científico tecnológica y por la transición de un mundo bipolar a uno claramente multipolar. Hechos que han obligado a las empresas transnacionales, por una parte, a crear áreas de influencia propias, lo que se identifica con una tendencia a la unión; mientras que por otro lado este proceso implica la expulsión de posibles competidores.

A partir de la década de los setenta, el escenario de la economía internacional se ha complicado, principalmente por el deterioro de la hegemonía de Estados Unidos, por la emergencia de los nuevos países industrializados y el ascenso de nuevas formas de proteccionismo;

cuestiones contrarias a las tendencias globalizadoras del capital y a las propuestas de libre comercio.

Esto explica que por un lado se observe un movimiento a la integración económica mundial mientras que, por otro, debido principalmente al deterioro de la hegemonía norteamericana, en la economía mundial hay una marcada tendencia a la formación de grandes bloques económicos.

De los bloques en proceso de formación, los mas grandes y con mayor desarrollo relativo, en orden de importancia por su grado de maduración están: el de la Comunidad Económica Europea (CEE), fuertemente influido por la fuerza de la economía de Alemania; el Mercomún de Norteamérica, en cuyo centro se encuentra Estados Unidos, y el de la Región Económica del Pacífico Asiático, en cuyo eje se encuentra la economía japonesa y gravitando a su alrededor se hallan los cuatro de ASEAN (Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia) y los famosos "cuatro tigres" (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur), aunque en conjunto están muy lejos de la perspectiva de una comunidad económica como en Europa.

I.1 Historia del comercio internacional

El comercio internacional contemporáneo presenta una gran complejidad en cuanto al volumen de las mercancías intercambiadas, como por los mecanismos que se han ido creando a lo largo de mucho tiempo para llevar a cabo ese intercambio de una manera eficiente para los intereses del sistema capitalista.

Las exportaciones mundiales fueron estimadas en 26.2 miles de millones de dólares en 1937, de 56.7 miles de millones de dólares en 1949 y de 3,439.9 miles de millones de dólares en 1991 ³. Los volúmenes alcanzan magnitudes correspondientes ⁴. Por la amplitud de las transacciones realizadas, el comercio internacional del presente nada tiene en común con las formas anteriores de comercio.

³ Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, varios años.

⁴.- P. George, La organización de los mercados internacionales, cap. I, p.7.

Por otra parte, el desarrollo del comercio internacional, en un contexto de desarrollo del sistema capitalista, ha implicado una mayor especialización productiva, por lo que el consumo (productivo o final) se nutre de mercancías llegadas de procedencia muy diversa. "La demanda de países proveedores especializados desdefía toda consideración de vecindad"⁵.

Pero lo que marca una nueva forma del comercio internacional es que en las últimas décadas el grueso del comercio internacional es intra o interfirmas. Es decir, la mayor parte de las transacciones comerciales se da entre filiales de la misma empresa o entre empresas que de esa manera complementan su producción. Esto crea un problema clave para la economía mundial.

El siglo XX representa un rompimiento con el viejo esquema liberal del comercio internacional seguido por Inglaterra, sobre todo debido a la reacción de los países industrializados ante las grandes crisis económicas, como la de 1929-33 que propició que varios países intentaran eludir sus efectos cerrando sus mercados. Sobre todo los de materias primas, pues se trata de una época en que las naciones más industriales tenían su zona geográfica de influencia bien delimitada.

El comercio internacional se vio desviado del curso que tenía hasta principios del siglo XX por la desarticulación del mercado internacional de cambios y por las consecuencias de la primera guerra mundial. La inestabilidad monetaria que engendraron las crisis financieras resultantes del empobrecimiento general de Europa y de la inflación, originó la adopción de nuevos métodos. El primer método consistió en establecer, en la mayor parte de los países, un control de cambios que vigilara el estricto equilibrio de la balanza de pagos y que sólo asignara divisas a los importadores en la proporción en que éstos fuesen adquiridas por las exportaciones. De esta manera, el Estado fija los tipos de cambio, regulando todo el mecanismo de intercambio con el extranjero.

El segundo factor de ruptura del mercado internacional de cambios resultó de la inconvertibilidad de ciertas divisas, cuyo resultado fue

⁵.- P. George, *op.cit.* p.8

la formación de zonas monetarias cerradas donde los intercambios sólo eran posibles sobre la base de la reinversión de las divisas adquiridas por ventas o empréstitos: zona de la esterlina, zona del dólar, zona de la Unión Europea de Pagos dentro de la OECD.

Estas modificaciones influyeron en las condiciones y en el volumen de los intercambios en países pertenecientes a una misma zona monetaria, y entre zonas monetarias; y por otro lado, tuvieron el efecto de regionalizar el comercio, pues un mismo país podía poseer una balanza con excedente en Europa, sin que esto le sirviera para remediar un déficit ó un estancamiento en dólares. Los déficits entre zonas diferentes sólo pueden ser cubiertos por un aumento de las exportaciones ó por empréstitos de la potencia respecto de la cual hay déficit de divisas.

El control de cambios y la inconvertibilidad de monedas ejercieron una presión general sobre el comercio exterior según métodos nuevos que interfieren con los sistemas tradicionales de limitación específicos o geográficos: los sistemas de tarifas aduaneras.

La quiebra del mercado monetario internacional puso al descubierto el viraje que se venía dando en el comercio internacional. Los intereses antagónicos entre los estados alteraron el libre cambio por un retorno al proteccionismo.

El primer instrumento de este tipo de organización del comercio exterior es la política aduanera, que ofrece la ventaja de aportar recursos a la tesorería pública y, por consiguiente, contribuye a la estabilidad de la moneda. Las tarifas aduaneras permiten equilibrar los precios de los productos importados y los precios nacionales cuando la producción nacional se ve amenazada por la competencia extranjera. Permite así, apoyar y también desarrollar la producción nacional, o de una parte determinada de la misma, al amparo de "barreras aduaneras".

La tasación aduanera por parte de un Estado impone reciprocidad sobre sus productos por parte de otros Estados, razón por la cual el mecanismo no puede cambiarse fácilmente, ya que pone en movimiento un creciente complejo de intereses.

El proteccionismo puede ser parcial si se trata de proteger una producción o un grupo de producciones ó si se trata de restringir la

competencia de un país ó un grupo de países. La forma más evolucionada de organización, correspondiente al segundo caso, es la formación de uniones aduaneras que acuerdan franquicias de intercambios a unos pocos estados asociados económicamente, pero sin suspender su protección a otros países. Las formas concretas son variadas: unión aduanera imperial tendiente a integrar el mercado nacional en un mercado imperial más amplio; acuerdos bilaterales ó multilaterales regionales, (por ejemplo, Comunidad Europea del Carbón y del Acero); cláusula de la nación más favorecida, acordada bajo condiciones de reciprocidad, a un asociado a quien se promete beneficiar con las más bajas tarifas.

El segundo instrumento de control de importaciones y exportaciones es la estipulación de cupos o cuotas, el cual consiste en limitar cuantitativamente la comercialización de un producto u objeto determinado; teóricamente no influye en los precios, pero la seguridad que otorga para la venta de la producción nacional equivale a liberarla de los efectos de la competencia.

La fijación de cuotas es mucho más fácil de aplicar para la entrada de productos, ya que implica una decisión unilateral, que para la salida, donde supone un acuerdo entre todos los productores capaces de ofrecer la misma mercancía en el mercado.

Un tercer medio de actuar sobre el comercio exterior es la concesión de franquicias para la exportación por parte de los estados. Esas facilidades pueden consistir en privilegios de créditos acordados a los exportadores o primas a la exportación que permitan, por medio de anticipos sobre el presupuesto nacional, rebajar los precios de productos exportados y de este modo hacer el mercado internacional accesible a esos productos, aunque sus costos de producción sean elevados. La forma extrema de este mecanismo es el dumping, que consiste en modificar artificialmente el precio de un producto para ofrecerlo en el extranjero por debajo de su costo de producción y de los valores internacionales.

I.2. Cambio en la composición y estructura del comercio mundial

Para comprender las variaciones cuantitativas, cualitativas y geográficas de los intercambios internacionales, en los últimos 30 años, es necesario tener en cuenta las acciones respectivas de los estados en el plano comercial y decisiones o acuerdos aplicados a los productos particulares. En este sentido, resulta útil mencionar en forma breve algunos ensayos de organización del comercio internacional realizados después de la primera guerra mundial.

La desarticulación del mercado internacional después de la guerra de 1914-18, dividido ya desde fines del siglo XIX por el retorno de diversas formas de proteccionismo, es consecuencia de la agudización de la competencia, manifestada en la aplicación de medidas aduaneras y el establecimiento del control de cambios en muchos países. Mientras Gran Bretaña (1931), Estados Unidos (1933), Italia (1934), Bélgica (1935), Francia, Suiza, Holanda y Checoslovaquia (1936), abandonan el patrón oro; Alemania, los países bálticos, Europa central, España y América Latina, establecen el control de cambios. En todos los países que efectúan comercio internacional se extiende un régimen complicado y cambiante de proteccionismo, por medio de tarifas aduaneras, de recargos a las importaciones y de impuestos eventuales. La crisis de 1929 inspira, alternativamente, medidas de proteccionismo y ensayos de organización regional.

Después de la segunda guerra mundial los principales hechos son la supremacía financiera y económica de los Estados Unidos y la expansión de la economía socialista en Europa y en Asia. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ó Banco Mundial (BIRF) tenía por finalidad, en el marco de los acuerdos de Bretton Woods, financiar los intercambios. El 24 de marzo de 1948, a instancias de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), se firmó un convenio conocido como Carta de la Habana que establecía los propósitos y principios de una Organización Internacional

del Comercio (ITO por sus siglas en inglés)⁶, con los siguientes objetivos: aumento de la renta efectiva y de la demanda real de cada país; industrialización de los países subdesarrollados; simplificación de la cooperación económica; otorgamiento a cada nación de facilidades de acceso a las materias primas; eliminación de trabas al comercio exterior y de discriminaciones comerciales, etc. En los hechos estos principios o no pudieron llevarse a la práctica o fueron abandonados progresivamente. Lo que mas bien ha definido las relaciones comerciales ha sido la preponderancia económica y financiera de los Estados Unidos y las tentativas de organización económica regional de Europa occidental⁷.

En este intento de organizar el funcionamiento del comercio internacional, el poder de los Estados Unidos ha significado posesión de medios de acción internacional de gran eficacia a la vez que la posesión de medios de inhibición para otras naciones. Dicha supremacía lo hace prestamista y acreedor de los movimientos comerciales (en el período señalado) y el país mejor equipado técnicamente para una producción industrial en masa y diversificada a precios de costo relativamente bajos. Esto explica, a la vez, los medios y la necesidad de impulsar el comercio con países capaces de comprar sus excedentes de producción brutos e industriales, de disputar a estos mismos países las materias primas fundamentales y, sobre todo, de los productos escasos e indispensables.

La desigual situación económica y financiera que presentaban los Estados Unidos, por un lado, y Europa, por el otro, originó la inexistencia de reciprocidad en los intercambios comerciales, ya que el comercio entre ambos se ha dado sobre la base de créditos de Estados Unidos.

⁶ La ITO y no el GATT, fue la organización de comercio original concebida en Bretton Woods. En ella se incorporaban los principios de un orden económico internacional liberal. Véase Luis Malpica de Lamadrid, *¿Qué es el GATT?*, pp. 13-14, Grijalvo, México, 1979.

⁷ Una explicación más detallada de este punto puede encontrarse en Jagdish Bhagwati, *El proteccionismo*, pp. 19-20, Alianza Universidad, Madrid, España, 1991.

En un intento de superar este déficit permanente del comercio transatlántico los países europeos se propusieron una organización más liberal de intercambios, que consistiera en simplificar las relaciones comerciales entre países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Sin embargo, esta propuesta se ha desarrollado con mucha dificultad, dada la estructura política de Europa y los intereses económicos en juego.

El GATT no eliminó las restricciones comerciales de golpe, sino que fue una cobertura bajo la que se emprendieron una serie de iniciativas para rebajar los aranceles. El proceso de reducción arancelaria se llevó a cabo en siete rondas (sin contar la ronda Uruguay, que comenzó en septiembre de 1986). En Estados Unidos, el Arancel medio disminuyó cerca de un 92 por ciento en los 33 años que transcurrieron desde la ronda Ginebra de 1947 a la Tokio de 1973.

Sin embargo, el desarrollo de barreras no arancelarias en las décadas de 1970 y 1980 compensó la liberalización del comercio que la reducción de aranceles implicaba.

Los cambios en la estructura del comercio resultan de la interacción de un complejo de fenómenos. Por un lado, responden a la evolución tecnológica que da origen a nuevos productos y resta vigencia a otros, afectando el ciclo de vida de los mismos y la posición relativa de los competidores. Surgen también de los cambios en la competitividad internacional de las diversas economías, cuestión que a su vez depende de las políticas económicas internas y de sus impactos en salarios relativos, evolución de la productividad, ahorro e inversión, etcétera.⁸

Por otra parte, están las políticas comerciales nacionales y los acuerdos bilaterales o multilaterales que también influyen en dicha estructura, estimulando o frenando el comercio de ciertos bienes. El potencial de expansión del comercio mundial de algunos productos, por ejemplo, se ve limitado por restricciones comerciales tales como

⁸ Véase Osvaldo Rosales, "Escenarios y tendencias en el comercio internacional" en *Agenda Internacional de los años noventa*; RIAL, Buenos Aires, Argentina, 1990.

acuerdos de reparto de mercados, restricción "voluntaria" de exportaciones, etc. En tal caso se encuentran los productos agropecuarios, los textiles, las prendas de vestir, el acero y los automóviles; esto es, cerca del 30 por ciento del comercio mundial ⁹.

Finalmente, la estructura de los flujos comerciales se ve también afectada por los movimientos en los tipos de cambio y tasas de interés resultantes de los desequilibrios mundiales en cuenta corriente y de sus contrapartes de financiamiento.

La estructura del comercio mundial por productos demuestra una pérdida de importancia de los productos alimenticios, de las materias primas agrícolas y de los minerales y metales. Se aprecia también un retorno de los combustibles a su participación histórica en el comercio, lo que indicaría que la economía mundial da muestras de haberse ajustado al shock energético. Las manufacturas continúan ganado posición en el comercio de mercancías, aproximándose al 70 por ciento del comercio mundial.

I.3 Excepciones en los intentos de liberalización

En los intentos por liberalizar el comercio internacional ha habido excepciones importantes. Algunas de ellas estaban presentes desde el principio; otras surgieron a lo largo del período de posguerra.

Agricultura

Exenta de los ordenamientos del GATT ¹⁰, la agricultura empeoró su situación debido a la dispensa otorgada a Estados Unidos para no acatar ninguna reglamentación sobre el tema. Hecho histórico que parece algo irónico en la actualidad por el cambio de postura de Estados Unidos

⁹ Cabe señalar que en la última reunión del GATT, iniciada en 1986, la situación comercial de estos productos ha estado en el centro del debate, e incluso, su no solución amenazaba con llevar al fracaso las negociaciones multilaterales; siendo la alternativa las negociaciones bilaterales, por zonas geográficas.

¹⁰ En los artículos XI y XVI se contemplaron desde el principio excepciones para la agricultura. Ver Luis Malpica de la Madrid, op.cit., pp. 200, 201, 208 y 209.

relacionado con las actividades agrícolas, pues precisamente, la inclusión de la agricultura en la agenda del GATT se debió a la presión ejercida por Estados Unidos dada su actual ventaja comparativa en la actividad.

Además, la inclusión de la agricultura ha obedecido a las acusaciones mutuas entre Estados Unidos y los principales países desarrollados de Europa en torno a la existencia de poderosos grupos de presión proteccionistas que han construido complejos mecanismos de apoyo a la producción agrícola, principalmente mediante subsidios, por lo que se acusan de competencia desleal.

La situación del comercio mundial de productos primarios se caracteriza, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, por una caída relativa en su participación en el total del comercio mundial. La que se explica por la menor elasticidad-ingreso de su demanda y por la intensidad de un cambio tecnológico ahorrador de materias primas, de energía y de recursos naturales por unidad producida.

En lo referente a los productos alimenticios, surge un elemento adicional: las políticas proteccionistas de las economías industrializadas. Según estimaciones de la OECD para 1987, el costo de la protección agrícola en esas economías ascendió a 286 mil millones de dólares, es decir, una cifra que supera en un 13 por ciento el valor del comercio de productos alimenticios en ese mismo año.

El impacto inmediato de estas políticas es desplazar a otros exportadores agrícolas de tales mercados. Sin embargo, en la medida en que persiste el subsidio a la producción y a las exportaciones agrícolas, el efecto mediato es desplazar también a los países en desarrollo de los mercados mundiales, (sobre todo en el caso de la carne, el azúcar, el trigo y los aceites vegetales).

El resultado ha sido un creciente peso relativo de los países desarrollados en la oferta mundial de exportaciones agrícolas. Convergen aquí dos fenómenos: por un lado, los productos agrícolas pierden importancia relativa en el comercio mundial y, por otro, los países desarrollados se hacen más fuertes en tales exportaciones. Tal conjunción de fenómenos refuerza el argumento que alerta contra la

especialización productiva y comercial de los países en desarrollo en un segmento poco dinámico y cada vez más restringido del comercio internacional ¹¹.

Textiles

El comercio mundial de textiles es el que mejor ilustra la aplicación de barreras no arancelarias ante el fracaso de intentos por llegar a acuerdos entre los principales productores. En 1961, Estados Unidos, presionado por la industria nacional logró negociar el Acuerdo a Corto Plazo sobre Textiles de Algodón. Este acuerdo condujo al año siguiente al Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles, que constaba en esencia de una serie de acuerdos bilaterales que fijaban unos contingentes de importación según la procedencia, consagrando así la utilización de restricciones voluntarias a la exportación. Dado que tales acuerdos discriminan intrínsecamente entre las fuentes de suministro, negociarlos dentro del GATT era una evidente contradicción.

La significativa ganancia de competitividad que han experimentado los países en desarrollo en hierro y acero, en textiles y prendas de vestir; sumada a un crecimiento lento de la economía mundial y a excesiva inversión mundial en el pasado reciente en tales productos, ha conformado el marco propicio para que el rezago relativo de los países desarrollados en dichas producciones acentúe las restricciones comerciales.

En el ramo textil aparece el Acuerdo Multifibras ¹², pero en los demás surgen restricciones voluntarias a las exportaciones, criterios de reparto del mercado, monitoreo de exportaciones, etc. Todo lo cual viola preceptos fundamentales del GATT, cuyo objetivo era equilibrar y liberalizar el comercio mundial para apoyar el crecimiento económico.

En Estados Unidos las ramas textil y del vestido son dos de las industrias más protegidas, situación que se agudizó a raíz de la firma del Acta de Comercio en Textiles y Vestido (TATA en inglés),

¹¹ Osvaldo Rosales, *op.cit.* págs. 115-117.

¹² Lo referente al Acuerdo Multifibras se desarrolla ampliamente en el capítulo IV del presente trabajo.

restringiendo a 1 por ciento anual la tasa de crecimiento de las importaciones y restringiendo las procedentes de Canadá y la Comunidad Económica Europea ¹³.

El GATT llega a un compromiso en lo que se refiere a la cláusula de nación más favorecida al tratar la cuestión de la integración. El artículo XXIV legitima la formación de uniones aduaneras y de zonas de libre comercio y permite a los países miembros unirse a estos acuerdos para reducir los aranceles entre ellos, pero no con terceros países, negándoles así a estos últimos el beneficio de sus derechos como nación más favorecida. En la práctica el artículo XXIV se ha utilizado con más libertad para lo que originalmente fue concebido, ajustándose a los objetivos políticos de los miembros más poderosos del GATT. En la década de 1980 Estados Unidos recurrió al artículo XXIV para iniciar una zona de libre comercio aún más amplia con Israel y para trabajar hacia un acuerdo preferencial similar con Canadá y México.

I.4 El deterioro económico de Estados Unidos

Después de la Segunda Guerra mundial, Estados Unidos se erigió como la principal potencia económica, en torno de quien se organizaría todo el sistema económico mundial. El gobierno estadounidense tuvo la capacidad de establecer las reglas del juego y manipularlas a su beneficio. De esta manera, organizó las estructuras institucionales básicas del sistema internacional, de las que sobresalen los acuerdos monetarios estipulados en la conferencia de Bretton Woods en 1944.

Bretton Woods fue importante porque confirió legitimidad formal al papel principal de Estados Unidos en el orden de la posguerra. Lo más significativo de dichos acuerdos consistió en que las principales naciones capitalistas aceptaron construir la economía internacional alrededor del dólar estadounidense. Por su parte, el gobierno de Estados Unidos accedió a cambiar dólares por oro a 35 por onza. Este esquema

¹³ Véase: Alejandro Alvarez, "La competencia internacional y la Relación México Japón", en *Economía*, núm. 6-7, pp. 103-134, Depto. de Economía, Universidad de Sonora, México, octubre 1990.

incluía la eliminación de las barreras al comercio como condición para lograr el crecimiento sostenido. Sin embargo, el peculiar uso de este sistema, posteriormente tendría consecuencias negativas para la economía estadounidense.

Todo ello le permitió a Estados Unidos, por lo pronto, plasmar su influencia como determinante en las instituciones supranacionales que surgieron después de la segunda guerra mundial para llevar adelante la reorganización capitalista a nivel mundial: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Todavía en los ochenta parecía no haber instancia pública de alguna discrepancia importante en la que estas instituciones actuaran en oposición a Estados Unidos.

En el período de posguerra, las firmas estadounidenses aumentaron considerablemente sus operaciones internacionales, ampliando su control de los recursos minerales en el Tercer Mundo e implantando proyectos de producción en Europa y otras zonas a fin de penetrar y controlar los mercados en crecimiento. Los principales instrumentos de esta expansión fueron las corporaciones multinacionales, con matrices en Estados Unidos y subsidiarias en todo el mundo. Después de 1945, las multinacionales - con las firmas estadounidenses a la cabeza- surgieron como las organizadoras del nuevo orden económico internacional.

Sin embargo, en el interior del sistema económico internacional, se iban gestando las condiciones que acabarían por minar la hegemonía estadounidense.

Con el dólar sobrevaluado debido a su función en los nuevos acuerdos monetarios, las exportaciones de Estados Unidos resultaron relativamente caras para los extranjeros, mientras que los activos extranjeros eran relativamente baratos para las firmas estadounidenses. Además, los gobiernos europeos se empeñaron en restringir las importaciones como un medio para fomentar la reindustrialización de sus economías durante la posguerra, mientras los gobiernos del Tercer Mundo pusieron en práctica el proteccionismo a fin de continuar con el proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones iniciado en los años treinta y durante la guerra (caso de América Latina). En

consecuencia, si las firmas estadounidenses querían tener acceso a los mercados en expansión, tenían que invertir en el extranjero. Y fue lo que hicieron.

"Entre 1950 y 1965, el valor de los activos de las firmas estadounidenses fuera del país creció aproximadamente al doble del ritmo del producto interno bruto. En 1950, las posesiones directas de dichas empresas en el extranjero ascendían a unos 11 mil millones de dólares; mientras que para 1965 equivalían a 47 mil millones"¹⁴. La gran solidez del gobierno y de las empresas estadounidenses en el sistema internacional constituyó uno de los pilares primordiales del acelerado avance económico de las naciones capitalistas durante el cuarto de siglo posterior a la segunda guerra mundial.

Sin embargo, la hegemonía de Estados Unidos era efímera, pues el éxito de dicha época supuso el refortalecimiento de las economías de Japón y Europa.

La economía japonesa se había visto forzada a hacer revaluaciones frente al dólar en la década de los setenta, y dada su extrema vulnerabilidad externa en materiales estratégicos, tuvo que hacer, por razones de supervivencia, un ajuste drástico en términos de eficiencia industrial para poder incrementar las exportaciones, además de ahorrar petróleo y materias primas para disminuir el peso de las importaciones.

Japón no se limitó a la aplicación de políticas macroeconómicas y a buscar el equilibrio de la balanza comercial; tuvo que hacer una conversión de su industria, cambiando de manera deliberada su patrón de crecimiento, con una política de reducción y restructuración de las industrias siderúrgicas, naval y petroquímica, pero sobre todo con una estrategia de cambio tecnológico centrado en la electrónica de punta y en la difusión acelerada de las nuevas técnicas de información y control al interior de su aparato productivo.

Sin embargo, el ocaso de la hegemonía de Estados Unidos fue consecuencia de algo más que el desafío de los otros países capitalistas

¹⁴ Véase Arthur MacEwan, *Deuda y desorden, inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense*, capítulos 1 y 2, Siglo XXI, México, 1992.

avanzados. Durante la época de la posguerra el gobierno de Estados Unidos actuó en numerosas ocasiones ejerciendo presión a través de medios militares. Empero, a finales de los sesenta y comienzos de los setenta se encontró diseminado más allá de sus capacidades cuando se propuso erigirse en policía de las operaciones del capitalismo internacional. Incapaz de ganar la guerra de Vietnam y obtener el consenso popular para sus esfuerzos internos, se vio obligado a adoptar políticas inflacionarias que socavaron la fuerza de la economía.

La decadencia de Estados Unidos se refleja en el escaso desempeño económico de las naciones capitalistas a partir de los setenta. También se refleja en el mayor grado de inestabilidad en los asuntos económicos internacionales.

Los acuerdos monetarios señalados al inicio de este punto fueron ventajosos en el corto plazo para Estados Unidos. El papel del dólar fue seguro mientras los intereses extranjeros mantuvieron la confianza en que el gobierno estadounidense podía respaldar sus caudales en dicha moneda, pero cuando estos se incrementaron se hizo evidente que las reservas en oro no bastaban para todo el sistema. Hubo un momento en que surgió una gran preocupación entre los inversionistas internacionales (a fines de los sesenta) de que la oferta de dólares creciera tanto hasta llegar al punto de que su valor sería presionado a la baja, con las consecuentes pérdidas que esto significaría.

A finales de los sesenta, con objeto de financiar la guerra de Indochina y en un intento por obtener un poco de armonía social, el gobierno adoptó un programa deficitario de gasto respaldado por la expansión de la oferta del dólar.

Ante esto, era de esperarse que se iniciara un fuerte proceso inflacionario, sin embargo, la estructura de los acuerdos monetarios internacionales le permitió a Estados Unidos exportar su situación inflacionaria. Los banqueros extranjeros más prominentes aceptaron absorber los dólares excedentes e importar la situación inflacionaria creada por el gobierno de Estados Unidos.

Se trataba de un proceso que no podía durar. La creciente presión de los competidores europeos se dirigió a parar la expansión de Estados Unidos con moneda fiduciaria sobre sus aparatos productivos y a desafiar

la hegemonía monetaria del dólar forzando, primero, la convertibilidad general de las monedas y luego la redistribución de las reservas de oro entre las economías centrales más fuertes, proceso que quedó sellado por el ascenso hegemónico comercial de Alemania Federal en Europa y por el ingreso del marco alemán al nivel de divisa de reserva internacional ¹⁵.

Durante 1970, la recesión de Estados Unidos condujo al gobierno a reducir las tasas de interés en un esfuerzo por estimular la inversión y el crecimiento. La respuesta fue que muchos capitales salieron del país. Ante la persistencia de este proceso, para la primera mitad de 1971 era claro que la situación no podía sostenerse más. Fue entonces que el gobierno de Estados Unidos eliminó la convertibilidad de dólares por oro e impuso un 10 por ciento de recargo a las importaciones, devaluando con ello su divisa y alterando de manera drástica los acuerdos monetarios internacionales. El sistema Bretton Woods concluiría formalmente en 1973.

La tendencia a la lucha monetaria se recrudeció en las décadas de los setenta y ochentas, como expresión de un combate que tenía también un trasfondo comercial y que puso en crisis a los dos pilares de la construcción de la hegemonía estadounidense: el FMI y el GATT.

Entre 1970 y 1985, puede observarse la conflictiva trayectoria de un patrón monetario en crisis pero aún muy fuerte: en 1971, Estados Unidos se ve forzado a decretar la inconvertibilidad del dólar en oro, en 1973 a eliminar el sistema de paridades fijas y aceptar los tipos de cambio "estables pero ajustables"; en 1976, los países más fuertes "aceptan" autorizar al FMI como supervisor de las paridades monetarias; en 1978 se crea el Sistema Monetario Europeo para contar con una paridad propia de reserva internacional; en 1979 se eliminan los pagos obligados en oro al FMI; en 1981, pese al aumento de las cuotas de sus miembros, el FMI enfrenta la posibilidad de quedarse "sin fondos" si los agobiados deudores mayores se precipitaran sobre él; en 1984 la lucha entre los

¹⁵ Una explicación detallada de estos procesos pueden revisarse en: Alejandro Alvarez, *La crisis global del capitalismo en México: 1968-1985*, págs. 146-154; Era, México, 1987.

grandes se dirime todavía alrededor de si aumentar o no los recursos del FMI; también en 1984, Estados Unidos y Japón pactan en principio la internacionalización del yen buscando fortalecerlo para invertir el patrón comercial desfavorable a Estados Unidos y de paso "abrir" el sector financiero japonés.

Fue así como se entró en un largo período en que las políticas monetarias y la evolución de los tipos de cambio se convirtieron en factores críticos para el desarrollo o contracción del comercio mundial, y fue precisamente en esos terrenos donde la disputa fue más dura.

Paradójicamente, fueron los Estados Unidos los que precipitaron la crisis de los organismos supranacionales que ellos hegemonizaban. Ante su pérdida de competitividad frente a Alemania y Japón, en los inicios de los años setenta recurrieron a devaluaciones y a sobretasas impositivas que rompían las reglas del GATT, y aprovecharon la liquidez internacional que ellos mismos creaban para sacar ventajas especulativas en la variación de cotizaciones de las monedas, etc. ¹⁶.

Antes de la crisis de principios de la década de los setenta, manifestada como una crisis monetaria en 1973,¹⁷ no había indicios de que la economía estadounidense se encaminara hacia una restructuración de su economía. Con las materias primas más importantes -sobre todo petróleo- bajo control, con los precios fijados en dólares, los pequeños cambios de precios relativos al interior de la economía norteamericana minimizaban la necesidad de hacer un ajuste estructural en los sectores usuarios de energía y recursos naturales.

Por otra parte, los Estados Unidos nunca tuvieron una política industrial explícita y de largo plazo, salvo en el complejo militar. Así, los esfuerzos de innovación tecnológica en informática y electrónica siguieron la orientación natural del "mercado militar" y de los servicios bancarios y de comunicaciones. Estos desarrollos no propiciaron un aumento de la competitividad de sus industrias de bienes

¹⁶ Alejandro Alvarez, op.cit. págs. 158-160.

¹⁷ Véase María Da Conceicao Tavares, "Reestructuración industrial y políticas de ajuste", en *Investigación Económica*, núm. 199, enero-marzo de 1992, pp. 67-108, Facultad de Economía, UNAM.

de consumo duradero ni en los complejos metalmeccánico y eléctrico ligadas a ellas, por lo que el "modelo taylorista-fordista" que había sustentado su patrón industrial en la posguerra se volvía anacrónico.

I.5 La estrategia de Estados Unidos para recuperar la hegemonía

Durante los ochenta el crecimiento económico en Estados Unidos fue un factor central para impedir una caída del sistema financiero internacional. Sin embargo, dicho crecimiento se mantuvo por una serie de políticas y circunstancias que generaron una enorme deuda externa para el país .

En ese período, como una respuesta al estancamiento y tratando de restablecer su hegemonía, el gobierno estadounidense inició un conjunto de políticas macroeconómicas que generaron su propia deuda externa. La que ha sido parte de un panorama más vasto de penuria y trastornos en este país; resultado del viraje en el comercio internacional estadounidense ocurrido en los años señalados. Numerosos trabajadores perdieron sus empleos conforme los productos que fabricaban se sustituyeron por importaciones, y amplios sectores sintieron el impacto. Pero éste fue más allá de estos trabajadores desplazados, pues la amenaza de una "competencia internacional" fue un arma poderosa en manos de los patrones para presionar a los trabajadores a aceptar peores condiciones de trabajo.

Desde luego, no todas las ramas industriales vivieron esos problemas con la misma intensidad. Las industrias tradicionales fueron las más golpeadas, pues son justamente estas industrias en donde el ciclo del producto ubica una tecnología ya estandarizada y que reclama un uso intensivo de la fuerza de trabajo, lo que la vuelve fácilmente adoptable por otros países.

La presión de la competencia internacional obligó a Estados Unidos a plantear una estrategia de reorganización productiva. Esta consistió en el reforzamiento de la industria automotriz, (principal actividad donde se manifiesta el ascenso japonés y alemán), en la electrónica y en la del vestido; reubicando las etapas que son intensivas en fuerza de

trabajo en los países subdesarrollados en los que es posible contar con abundancia de mano de obra y muy bajos salarios.

Las empresas transnacionales estadounidenses han delineado en esta región dos tipos de división del trabajo: una tradicional, interindustrial, basada en el acoplamiento de mercancías primarias y manufactureras; pero además, otra nueva división del trabajo, ligada a cadenas de productos de bienes finales específicos, especialmente en la electrónica, dividiendo la producción en unos lugares que producen partes y componentes y otros lugares que los ensamblan ¹⁸.

Debe quedar claro que el principal factor de impulso a esa tendencia lo integran las compañías transnacionales estadounidenses, que han recurrido a la descentralización de su producción para mantener su capacidad de competencia no sólo en el mercado internacional sino principalmente dentro de su propio mercado interno.

En los ochenta para enfrentar su creciente déficit comercial, Estados Unidos abandonó en la práctica el multilateralismo y la no discriminación; desplazándose hacia el terreno de imponer a sus principales competidores cuotas "voluntarias", fijar fuertes restricciones a las exportaciones de bienes de alta tecnología hacia Europa, y hacia la firma de acuerdos bilaterales con Canadá, el Caribe, Israel, México y a través suyo, con toda América Latina.

Pero al mismo tiempo que Estados Unidos ejerce una profundización del proteccionismo industrial, por otro lado, en el foro del GATT los Estados Unidos plantean la disciplina a subsidios y barreras comerciales en productos agrícolas, a las barreras en servicios, a las restricciones a la inversión externa y a la protección a derechos de propiedad intelectual.

Por lo pronto, mediante los acuerdos bilaterales ha logrado que algunos gobiernos asuman estas demandas, en perjuicio de sus industrias nacionales, creando al mismo tiempo un área de influencia particular de los Estados Unidos, (es el caso de la región de América del Norte, creada a partir de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y el Tratado de Libre Comercio con México).

¹⁸ Alejandro Alvarez, "La competencia internacional..." op.cit. pp. 103-134.

**CAPITULO II. CRISIS Y RESTRUCTURACION DE LA ECONOMIA
MUNDIAL Y DE LA ECONOMÍA MEXICANA
EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA**

Introducción

A partir de finales de la década de los sesenta, la economía mundial se ha visto convulsionada por crisis económicas con características desconocidas hasta entonces. Cada una de estas crisis evidenciaba que, los métodos encontrados hasta ese momento para asegurar la reproducción del capital, habían llegado a su agotamiento y que era necesario reestructurar la base misma del sistema, que es la manera de producir. Sin embargo, puede decirse que las alternativas que se han ido experimentando no han logrado sentar las bases para un crecimiento sostenido en un período largo.

Así, en 1990 después de casi ocho años de expansión, la economía de Estados Unidos (E.U) entró en una etapa de crisis, la cual para algunos autores no es nueva, sino que constituye la continuación de la crisis de 1979-82 que vivió esa economía. Como ha venido ocurriendo en situaciones anteriores, la mayor parte de los países industrializados seguirían la misma suerte.

Por su parte, los países latinoamericanos para 1990 aún no lograban salir del período de crisis más largo de su historia. Desde 1982, dichas economías no han logrado recuperar el crecimiento a pesar de medidas drásticas de política económica, que han sumido a millones de personas en la pobreza.

En este capítulo se tratará de explicar las características de las crisis actuales (a partir de la década de los setenta), que han impedido que las medidas anticrisis tradicionales cumplan su función, así como los costos de tales medidas. Para esto, se desarrollará de manera breve la evolución de la crisis de la década de los setenta, pues ése es el punto de partida que toman diversos autores para explicar la naturaleza de la situación económica de los ochenta y principios de los noventa.

Se habla de crisis general del capitalismo en el sentido de que no sólo se trata de la agudización de las crisis cíclicas, sino del entrelazamiento de éstas con la crisis estructural. En el centro de esta

discusión está, así mismo, la crisis de la regulación estatal y la sustitución del Estado Benefactor conocido hasta principios de los setenta, por un Estado "nuevo".

Aunque durante los años veinte se trató de limitar la intromisión del Estado en la economía, la crisis de 1929-33 le dio un nuevo impulso. En los años treinta la intervención del Estado se manifestó en dos formas: en el aumento de los gastos militares y en la militarización total de las principales economías (Alemania, Italia, Japón); el incremento de los gastos civiles del Estado, la ampliación de las obras sociales, reformas de la circulación monetaria, del crédito, de los bancos y de la bolsa (E.U, Gran Bretaña, Francia).

Durante la segunda guerra mundial las formas de control del gobierno vieron ampliado su campo de acción, al incluir la regulación de los precios, la distribución de parte de la producción, etc. Además, la regulación estatal anticíclica se convirtió en un atributo imprescindible de la reproducción.

Los ideólogos burgueses afirmaban haber encontrado la fórmula para superar las crisis y controlar las oscilaciones cíclicas. Sin embargo, aunque el mecanismo del ciclo cambió en algo, la periodicidad de las crisis de producción se conservó. Cuanto más el Estado burgués se entrometía en la economía, tanto más desataba las fuerzas de la inflación ¹.

A final de cuentas lo que sucedió en los años setenta fue que la regulación estatal-monopolista llamada al principio a superar o aligerar las crisis cíclicas las profundizó aun más. A ello contribuyó también la militarización de la economía. Se esperaba del gobierno que se enfrentara a la inflación, pero en la práctica su acción condujo a que ésta se agudizara conjuntamente con las crisis de sobreproducción. El Estado burgués se topó con lo dicho y además, con la crisis estructural de la economía sin poder resolver absolutamente nada y la regulación entró en un callejón sin salida. Situación que daría paso a políticas

¹ S.M. Ménshikov, *El capitalismo actual, de crisis en crisis*, capítulo I, *Nuestro Tiempo*, México, 1983.

basadas en la liberación de las fuerzas del mercado para tratar de corregir los desajustes en las diversas economías.

Como resultado de lo anterior se agudizaron, en los países desarrollados, las contradicciones sociales, al incrementarse conjuntamente el desempleo y el costo de la vida, sin que haya perspectivas de que se reduzcan.

También se agudizaron las contradicciones entre las potencias imperialistas. Como resultado del deterioro económico de E.U. y ante la desigualdad en el desarrollo económico entre los países capitalistas, a principios de los setenta se habían delineado tres centros competitivos entre sí: los E.U., Alemania y Japón. Recrudesciéndose la lucha por penetrar los mercados externos y proteger los propios.

Durante los años ochenta, los países industrializados experimentarían una de las expansiones más vigorosas. Sin embargo, los perjuicios sociales no se habían corregido.

Por otra parte se trata de explicar, en el segundo apartado de este capítulo, la interrelación que ha existido entre la crisis de los países industrializados en los setenta y la crisis de los países latinoamericanos en los ochenta, así como la función que estos países han tenido en la absorción de varios problemas que de otra manera habrían afectado a la economía mundial en su conjunto.

Se trata de explicar como los problemas surgidos en los setenta en los países industrializados fueron transferidos en el tiempo a los países en desarrollo, y dentro de éstos con especial fuerza sobre los países exportadores de petróleo, pues en la economía mundial se había desarrollado un sector financiero internacional que podía moverse independientemente de lo que sucediera en la esfera de la producción, con lo cual pudo transferir a los países en desarrollo el exceso de capital creado sin ningún sustento real.

Finalmente, se tratará de revisar de manera breve las características principales de la crisis económica sufrida en México a partir de 1982, y sus efectos sobre la industria y el sector externo del país, lo que servirá de marco histórico de referencia para los capítulos restantes de este trabajo.

II.1. SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL EN LOS AÑOS OCHENTA

II.1.1. Antecedentes. Los años setenta

Durante los años setenta, la economía mundial se vio convulsionada por tres crisis económicas que abarcó a los principales países industrializados. Sin embargo hay varios elementos que hacen diferentes a dichas crisis con respecto a las que vivió la economía mundial con anterioridad. Además, esos mismos elementos hicieron que los efectos perversos de la crisis no hayan podido ser revertidos.

Primero. La economía mundial, después de haber pasado por más de dos décadas de crecimiento sostenido apoyado en un conjunto de reglas y acuerdos financieros y comerciales internacionales estables, cambió profundamente a principios de los años setenta ². En esos años se produjo el derrumbe del viejo sistema monetario-cambiario que había durado varias décadas, lo que provocó graves problemas en el sistema financiero internacional y se rompió el equilibrio de la balanza comercial y de capital. Desde fines de la década de los sesenta hasta finalizar 1971, la mayor parte de los países industrializados tuvieron una baja en el volumen de su producción (de -1.3% en conjunto), en un contexto en que el comercio internacional también estaba estancado.

La crisis de 1971 puso fin al duradero aumento de las cotizaciones de acciones que tuviera lugar en las dos décadas anteriores. La recuperación económica que siguió tuvo un carácter irregular y muy breve.

Segundo. La crisis de 1973-75 fue la más grave desde la posguerra. En los países capitalistas desarrollados el volumen físico de la producción industrial (anual) bajó 6.7 %, en tanto que en la crisis más fuerte anterior (1957-58) fue de -2.5 %. Se hizo evidente la tendencia a la disminución del crecimiento económico.

Tercero. El volumen físico de la exportación conjunta de esos países (anual) disminuyó por primera vez en toda la época de la posguerra. La disminución del crecimiento y el aumento de las crisis

² Hertens, *Crisis económica y revolución tecnológica*, pág. 17; Nueva sociedad, Caracas, Venezuela, 1990, p. 17.

cíclicas provocaron cambios cualitativos en la competencia en los mercados mundiales. Se regresó al lema del proteccionismo, después de varios decenios de alabar la integración económica y la "liberación" del comercio internacional ³.

Cuarto. La crisis de la década de los setenta abarcó mas o menos con la misma fuerza a casi todos los países industrializados, mientras que en las anteriores la regla general fue el centrismo estadounidense y la asincronía. Sin embargo, incluyendo a los países de reciente industrialización y a los exportadores de petróleo, la característica de la época fue la forma heterogénea en que se dio para cada grupo.

Quinto. Al parecer, en los años setenta los E.U. habían logrado transferir a los otros centros capitalistas parte de sus problemas; lo que parece explicar que en esos años, E. U. fuera el país con las menores caídas.

Sexto. En las tres crisis cíclicas que tuvieron lugar en la década de los setenta, los precios subieron más que en cualquier período anterior. Esto puede explicarse en gran medida por el creciente control monopolista de la economía y el aumento de la demanda monetaria en los años posteriores a la crisis. Los monopolios introdujeron una nueva dinámica en esos años: rebajaron de manera rápida y drástica la producción a fin de no bajar los precios e incluso para poder incrementarlos. Después de la crisis de 1979-80 surgió una nueva tendencia en la formación cíclica de los precios, fenómeno conocido como "estanflación", o sea la combinación del estancamiento con la inflación.

Séptimo. El estancamiento y la inflación provocaron la crisis de la regulación de la economía por el Estado, lo que favoreció tanto la profundización de la inflación como de las crisis.

Octavo. La crisis de 1973-75 significó la bancarrota de la doctrina keynesiana, surgida al calor de la crisis de 1929-33. En condiciones de estancamiento e inflación las tesis de esta teoría se desplomaron ⁴, y

³ S.M. Ménshikov, op.cit., pág. 146

⁴ S.M. Ménshikov, op.cit., pág. 122

se hizo evidente la ausencia de propuestas económicas para controlar la crisis con inflación.

Noveno. El desempleo se convirtió en un problema estructural de los principales países capitalistas, de tal manera, que en los periodos de crecimiento, la tasa de desempleo no disminuía.

Décimo. Un elemento central en la explicación del desarrollo de las crisis económicas en la década de los setenta, es el que se refiere a la crisis energética. Después de varias décadas de precios bajos del petróleo, mantenidos artificialmente por las transnacionales, la OPEP logra que dicho energético se venda cuatro veces más caro en el otoño de 1973.

En la década de los ochenta, se consolidaría la tendencia a la baja en la producción de la economía mundial, al pasar de un promedio de 6 % en la década de los sesenta, a 4 % en la de los setenta, y a 2 % de 1980-86. Lo mismo ocurriría con el comercio mundial, (8.5, 5, y 3% respectivamente). Lo que parecería ser evidencia de que se trata no sólo de un problema cíclico, sino de una tendencia estructural-descendente en el crecimiento de la economía mundial ⁵.

Tomando en cuenta sólo a los países de la Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE) la inversión en bienes de capital bajó de un promedio anual de 3.6 %, en los años setenta, a 2.8 % en el período 1980-86.

El hecho de que la tasa de crecimiento de la producción haya bajado más que la de inversión en bienes de capital, se explica por el hecho de que la inversión se dirigió a sustituir los bienes de capital instalado y no a ampliar la planta productiva, resultado obligado de las crisis de los setenta, tomando en cuenta que la innovación estaba más orientada a racionalizar el consumo de insumos (entre los que figuran los energéticos) en el proceso productivo, que a la producción de nuevas familias de bienes y servicios.

⁵ Hertens, Leonard, *op.cit.* pág. 18

II.1.2. La década de los ochenta

En cierta medida, la historia económica de los últimos veinte años puede explicarse como el resultado, por una parte, de los esfuerzos gubernamentales estadounidenses por hallar formas que restauraran el poder y la jerarquía del país en el panorama internacional ⁶, y, por otra, por la consolidación de la economía japonesa como una potencia financiera de primer orden, respaldado por la fortaleza de su estructura productiva y tecnológica ⁷.

El desarrollo de las relaciones entre las dos naciones se ha dado en dos escenarios conflictivos: el comercial y el monetario. El primero define la disputa productiva, competitividad y productividad. El segundo conforma la disputa financiera. La resolución de la disputa entre las dos principales potencias capitalistas en torno a estos escenarios moldeará el nuevo régimen económico internacional, pues el verdadero trasfondo estructural de esta relación conflictiva es el reordenamiento en curso de la hegemonía capitalista ⁸.

Elemento central en este proceso ha sido el papel jugado por la esfera financiera. Las fluctuaciones monetarias, las restricciones financieras y el comportamiento bursátil han sido los ejes del ajuste y el disciplinamiento económico de los ochenta. Estos mecanismos han permitido una profunda redistribución de la riqueza financiera entre naciones y clases, a través de la desvalorización de la fuerza de trabajo, así como de la violenta extracción y destrucción de capitales ⁹.

Sin duda, el reacomodo financiero más importante de esta década se refiere al surgimiento de Japón como el mayor acreedor del mundo desde

⁶ Mc Ewan, op. cit., pág.79

⁷ La explicación del proceso de deterioro de la economía estadounidense se desarrolla en los incisos 4 y 5 del capítulo I de este trabajo.

⁸ Antonio Gutiérrez Pérez, "Estados Unidos y Japón: la disputa monetario-financiera en los años ochenta", en A. Alvarez Béjar y John Borrego (Coord.), *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. I, PE-UNAM, 1990.

⁹ A. Gutiérrez P., op. cit. pág. 43

1985 y el deterioro de la posición internacional de EU, al convertirse en nación deudora internacional neta a partir de ese mismo año.

Estos procesos, aparentemente desligados tienen una explicación común. Por un lado, el impresionante ritmo anual de crecimiento de los activos externos netos de Japón han tenido dos motores principales: primero el crecimiento de las inversiones directas que de 25 mil millones de dólares en 1981 alcanzaron la cifra de alrededor de 80 mil millones en 1987; segundo, el crecimiento de las inversiones financieras de portafolios (bonos, acciones, etc.), las cuales se incrementaron de 32 mil millones en 1981 a 258 mil millones en 1987.

Los principales factores que explican la conversión de Japón en el principal acreedor mundial son: su preeminencia industrial y tecnológica, la prolongada y creciente liquidez producida por el superávit comercial y por la elevada tasa de ahorro interna, y el gradual desmantelamiento en las regulaciones gubernamentales sobre el sistema financiero.

En el reverso de la moneda tenemos el caso de EU. País que de ser un tradicional acreedor neto se convirtió en el curso de los años ochenta en deudor neto. Resultado que se debe al aumento sostenido y alto de los activos extranjeros en EU, que pasaron de 579 mil millones de dólares en 1981 a 1,536 mil millones de dólares en 1987.

Aquí, el crecimiento de los activos extranjeros en EU tuvo dos motores: la inversión directa, que aumentó de 83 mil millones de dólares en 1980 a 261 mil millones en 1987, y las tenencias de obligaciones públicas y privadas en manos extranjeras que alcanzaron la suma de más de 650 mil millones de dólares en 1987. El aumento de los activos extranjeros en EU contrasta con el aumento de la inversión estadounidense en el exterior.

Este cambio en la posición internacional de EU es un evento de trascendencia y significación mundiales, pues supone una modificación estructural del régimen económico internacional, cuyas raíces se hayan en el déficit fiscal, la declinación de la competitividad estadounidense y el sostenimiento de un dólar fuerte de 1980 a principios de 1985.

El primer problema se liga al persistente y gigantesco déficit fiscal, al que recurrió el gobierno estadounidense para equilibrar el

balance ahorro-inversión. Esto, sumado al bajo nivel de ahorro interno dio como resultado una creciente dependencia de los flujos de capitales (en particular de Japón), para poder financiar el crecimiento de la economía estadounidense.

El segundo problema, relativo a la pérdida de competitividad, se expresa claramente en el persistente crecimiento del déficit comercial que alcanzó en 1987 la cifra sin precedentes de 160 mil millones de dólares.

El deterioro de la posición comercial estadounidense abarca todos los sectores, destacando el caso de las manufacturas y de los productos de alta tecnología, y está presente en casi todas las regiones, aunque por su importancia resalta el déficit con Japón.

Este proceso está ligado a uno más profundo y difícil de superar: la incapacidad de la industria estadounidense para revertir en el corto y mediano plazo la tendencia a la caída de la tasa de crecimiento de la productividad y, por tanto, de la competitividad.

El tercer problema, relativo a los movimientos del valor del dólar, puede explicarse en dos fases. De octubre de 1979 a febrero de 1985 el dólar estadounidense vivió un intenso proceso de revaluación frente a las principales monedas. De marzo de 1985 a fines de 1987 el dólar experimentó un movimiento devaluatorio frente a las divisas más importantes, (de 52.8% en relación al yen, y de 53.1% frente al marco alemán).

Estos movimientos sancionaban un cambio estructural en el régimen monetario internacional. en referencia a las rupturas monetarias de los años setenta y al surgimiento de un nuevo patrón basado en el sistema de paridades flotantes y reglas de ajuste flexibles ¹⁰. Por lo que, en este sentido, la llamada crisis del dólar en los años setenta no significó el fin del papel del dólar como eje nodal del régimen monetario internacional, sino el inicio de un largo proceso hacia un mundo monetario multipolar.

¹⁰ En realidad la creación del sistema de paridades flotantes permitió un mayor margen de acción al dólar, y con ello recreó la asimetría entre estas divisas clave y el resto de las monedas, véase A. Gutiérrez, *ibid.* pág. 49

Las consecuencias de estas modificaciones han sido varias y de gran impacto para la economía mundial. Primero, generó un auge gigantesco de la movilidad de capitales. Segundo, privatizó en gran medida la creación de la liquidez internacional, con la explosión del euromercado. Y finalmente, provocó una gran inestabilidad y especulación monetarias y un predominio financiero en las relaciones internacionales.

A la par de estos cambios estructurales se conjugaron otros factores que condujeron a la revaluación acelerada del dólar. Entre ellos destaca la modificación en la política monetaria de EU en octubre de 1979, cuando la Reserva Federal dictó una política monetaria muy restrictiva, que ocasionó la inmediata elevación de las tasas de interés; la reforma fiscal de 1981 y la liberalización de las normas regulatorias del sistema financiero estadounidense.

A fines de 1980 asumió el poder Reagan con un programa económico y político cuyo principal objetivo era restablecer el poder económico internacional de EU. Ese programa, significaba que el gobierno emprendería políticas macroeconómicas que resultaban muy perniciosas para la estabilidad de la economía mundial. Además, el intento por restaurar el poder de EU suponía un enorme incremento del gasto militar, pues las políticas de Reagan se proponían refrendar el esplendor que había tenido EU en la economía mundial mediante la acumulación armamentista y acciones agresivas.

Dado el empeño del gobierno de alentar una rápida escalada del gasto militar a la par de una reducción de los impuestos, los déficits presupuestarios no se hicieron esperar. De ahí que la administración Reagan iniciara con la insólita combinación de grandes déficit y las rígidas políticas monetarias señaladas. El resultado fue que mientras los déficits creaban una fuerte demanda de créditos, la política monetaria restringía su concesión. El resultado: tasas reales de interés altísimas, superiores a las de otros países desarrollados, que tuvieron el efecto de atraer fondos externos hacia EU.

Estos hechos iniciaron la transformación de EU de país acreedor en deudor internacional. El cual, desprovisto de una base para la expansión de la inversión productiva y el crecimiento autosostenido, el régimen

procuró inducir el auge económico intensificando la deuda y los márgenes deficitarios.

A fines de 1984 el proyecto conservador se encontraba en su punto más alto y aparentemente había logrado sus objetivos. EU seguía dictando la política monetaria mundial.

Sin embargo, la revaluación del dólar había traído múltiples consecuencias a un costo elevado. El triunfo efímero de la fortaleza del dólar precipitó la agudización de los problemas estructurales que se venían gestando en la economía estadounidense. Para 1985 todos los indicadores señalaban una sola cosa: el ajuste estructural era ineludible. La devaluación del dólar inició en marzo de ese año.

En septiembre de 1985 el Grupo de los Cinco definió una estrategia para lograr un acuerdo concertado del dólar. Se trataba de limitar movimientos erráticos y especulativos, así como el resurgimiento de la inflación. En mayo de 1986, en Tokio, los países industrializados acordaron la coordinación de sus políticas económicas, con lo que se reforzó el descenso ordenado del dólar.

Empero, para agosto de 1986 los límites de la coordinación empezaron a manifestarse. Lo que realmente se hallaba en juego, más allá del valor en que se debía fijar el movimiento descendente del dólar, era el papel de cada una de las economías en el crecimiento mundial. Para EU la estabilización del dólar sólo sería posible si Alemania y Japón decidían relanzar el crecimiento de sus economías reduciendo la tasa de interés interbancaria. Para los segundos, el dólar no sólo había descendido suficientemente, sino que era necesario que EU tomara medidas drásticas tendientes a reducir su déficit fiscal, pues la propuesta de EU además de suponer un ajuste asimétrico, podría desencadenar de nuevo la inflación en sus propias economías.

De esta forma las tasas de cambio se convirtieron en uno de los puntos centrales de tensión. La devaluación del dólar continuó durante 1986, encontrando en 1987 un período de tregua. Pero la acumulación y persistencia de los desequilibrios macroeconómicos de los EU volvieron a empujar hacia la baja del dólar, constituyéndose este hecho en uno de los detonadores del crac bursátil de octubre de 1987, lo que a su vez desencadenó una nueva depreciación del dólar.

La problemática económica de los países industrializados se había trasladado a la esfera financiera. Parecía que todo dependía de que se llegara a acuerdos en cuanto a los niveles del tipo de cambio o de las tasas de interés. Pero en realidad los problemas tendrán visos de solución en cuanto los países industrializados encuentren el camino para reanimar sus economías en base a una mayor inversión productiva.

II.2. LA ECONOMÍA MUNDIAL Y AMÉRICA LATINA

II.2.1. América Latina y la economía mundial

La crisis financiera de 1982 fue especialmente severa para América Latina, región donde por primera vez en más de 30 años cayó el producto. Aquí, la crisis se manifestó como la incapacidad de cumplir con los pagos del servicio de su abultada deuda externa, al mismo tiempo que América Latina mostró una fuerte debilidad de sus relaciones externas, debido principalmente al tipo de industrialización asumida y al predominio de los bienes primarios en la estructura de sus exportaciones, en una época en que estos perdían importancia en el total de las exportaciones mundiales ¹¹.

A principios de los años ochenta, la aceleración de los problemas de la deuda externa originó una de las peores crisis de la historia económica de la región¹². Lo que visto en el contexto de la economía mundial, se debió a los efectos de una esfera financiera que parecía haber cobrado vida propia, independiente del sector productivo, que había encontrado la manera de obtener ganancias sin necesidad de pasar por el proceso de producción. Muchos de esos capitales se destinaron a financiar a los países en desarrollo que tenían un cierto grado de avance de su base productiva. Con esos créditos, estos países pagaron

¹¹ Véase Alejandro Alvarez, *La crisis global del...*, cap. IV.

¹² En toda América Latina y el Caribe la deuda externa aumentó unas diez veces entre 1970 y 1982. (Sin embargo la inflación redujo el valor del dólar casi 60 % en este período, por lo que en términos reales la deuda de la zona se incrementó unas cuatro veces). Véase Arthur Mac Ewan, *op.cit.* pág.16.

las compras que hicieron a los industrializados lo que ayudó a mitigar la crisis mundial en ese momento, (fines de los setenta) ¹³.

Como mencionamos en el apartado anterior, el hecho de que los EU incrementaran de manera tan notable su déficit, al gastar más de lo que producían, ayudó a evitar una crisis de sobreproducción mundial. Sin embargo, para los países latinoamericanos esto fue desastroso al ser desplazados por EU en la competencia por obtener capitales del mercado mundial. Mas aun, dado que EU logró ese desplazamiento al imponer una tasa de interés más alta, las economías en desarrollo se debatían entre la enorme carga financiera y los problemas en sus estructuras productivas generados décadas atrás.

Los problemas generados por el pago del servicio de la deuda, se han visto agravados por la política neoliberal de los gobiernos, puesta en práctica para generar las divisas necesarias para dicho pago mediante la apertura económica y, de manera central, en la generación de excedentes de exportación de bienes, cuando el escenario en el mercado mundial de mercancías ha cambiado desfavorablemente para los países latinoamericanos. Todo lo cual, ha agravado los desequilibrios internos y de alguna manera están contribuyendo a profundizar la crisis económica internacional.

II.2.2. El problema de la deuda externa

El endeudamiento externo como tal había sido una buena estrategia de crecimiento en los setenta. Los fondos -provenientes en primer término de grandes bancos en Nueva York, Tokio, Londres y Francfort- permitieron que continuara el crecimiento económico en casi todo el Tercer Mundo a lo largo de la década, cuando el estancamiento económico se había vuelto común en los países desarrollados. A su vez el crecimiento de los países en desarrollo daba salida a buena parte de la producción que no podía realizarse en los desarrollados.

Sin embargo, la situación no podía sostenerse indefinidamente. A fines de los setenta había llegado el momento en que debían amortizarse

¹³ Mertens, L. op. cit. p. 37

los préstamos recibidos, lo que tenía que hacerse en dólares o en alguna moneda de fácil conversión a dólares (las llamadas monedas "duras"). Estas monedas sólo podían obtenerse por dos vías: exportando a los países desarrollados o recibiendo nuevos préstamos. Había una gran brecha entre lo que había que pagar y lo que podía recibirse de las exportaciones. Además, con la severa recesión mundial de comienzos de los ochenta, el dinero sencillamente dejó de fluir en las cantidades requeridas. Entonces, los gobiernos de los países deudores, para cumplir sus obligaciones usaron fondos que en otras circunstancias se habrían destinado a otros fines (importación de alimentos, proyectos de desarrollo, importación de maquinaria), y los remitieron a los bancos¹⁴.

Al cerrarse el flujo financiero externo hacia el continente, el ingreso neto de capitales se volvió negativo, sumando un total de casi 150 millones de dólares entre 1982-87. Esta salida de recursos, aparte de las utilidades de las transnacionales y la fuga de divisas, fue sobre todo a causa del servicio de la deuda externa (intereses más capital prestado), que como puede verse en el **cuadro 1**, para el conjunto de los países latinoamericanos sumó entre 1981 y 1990 más de 500 mil millones de dólares. En dicho período, puede observarse a Brasil y a México como primer y segundo deudor respectivamente.

Además, en el mismo período, el monto total de la deuda externa de estos países observó un crecimiento de aproximadamente 45%, al pasar de más de 296 a más de 428 mil millones de dólares, (**cuadro 2**). Sin embargo, el nuevo dinero sólo se había dispuesto para saldar viejas deudas, y con la condición de que el FMI tuviera la seguridad de que los gobiernos deudores cooperarían con los "programas de austeridad". Los bancos que tan ávidos habían estado por proporcionar fondos durante los setenta ahora se hacían a un lado. Cabe hacer notar que los montos absolutos en lugar de disminuir mediante los planes de ajuste se incrementaron a lo largo del período.

Los gobiernos se propusieron pagar los intereses de la deuda con divisas generadas por la exportación. Sin embargo, aquí se combinaron

¹⁴ A. Mac Ewan, op. cit. pág. 19

dos factores que limitaron tal proyecto. Por una parte, si bien las exportaciones crecieron en 13 % en 1987, en términos absolutos, el monto era inferior al alcanzado en 1980-81, lo que significaba que las economías aun no lograban superar los efectos de la crisis de 1982, y que ante la escasez de divisas los sectores productivos poco podían hacer para salir de esa situación.

En segundo lugar, a la par de una contracción en el volumen exportado, se dio una declinación en su valor debido a la caída de casi todos los precios de los principales productos de exportación de América Latina. En conclusión: los capitales no fluyeron hacia la región en las magnitudes requeridas, y paulatinamente se destinó una mayor proporción de los ingresos provenientes de las exportaciones al pago del servicio de la deuda, en lugar de destinar ese dinero a proyectos de recapitalización o de desarrollo social. El **cuadro 3** muestra la manera en que se distribuyó la mayor parte de los recursos obtenidos por las exportaciones, por ejemplo, México destinó alrededor de una tercera parte de dichos recursos al pago de intereses en 1989, Brasil 16%, Venezuela, más del 20%, etc.

Otro problema derivado de la caída de los precios de los principales productos de exportación de la región fue el deterioro en los términos de intercambio (a lo largo de toda la década). Para los países de América Latina se abrió en forma negativa la brecha entre los precios de los productos que se importaban y de los que se exportaban, incrementando el déficit de sus balanzas de pago. Si se relacionan los datos del **cuadro 4** y los del **cuadro 1**, puede intuirse la magnitud del problema, pues por ejemplo en el caso de México se tiene que en 1984 este país tiene un superávit de 8 mil 350 millones de dólares, mientras que efectúa el pago de 16 mil 958 millones de dólares. Entonces, aun destinando el 100% de sus ingresos por exportaciones no lograría cubrir sus pagos. Esta situación se repite, en algunos casos en peores condiciones para la mayoría de los países de la región. Como por ejemplo, nuevamente refiriéndonos a México, país que en 1990 con un saldo negativo en su balanza comercial de 5,216 mdd, efectúo pagos por 13,117 mdd.

Al mismo tiempo que se presentaban los problemas derivados de la relación de intercambio, en términos absolutos los problemas se manifestaron como un estancamiento de la producción e incluso en algunos casos en un franco decrecimiento, por lo que entre 1981 y 1990 el PIB de la región creció sólo en 0.9% en promedio anual, para el conjunto de los países latinoamericanos, frente a 5.9 % en la década anterior (cuadro 5), causando una disminución del PIB per cápita, debido a que una parte importante de la riqueza generada se destinó al pago de la deuda, por algo diversos autores describen a la década de los ochenta como la "década perdida" o de crecimiento cero.

En el fondo, igual que la crisis mundial de los setenta, la crisis de los países latinoamericanos en los ochenta se explica por la confluencia de tres problemas: la caída de la inversión productiva (en este caso como consecuencia del pago de la deuda), el incremento de las actividades especulativas, y la insuficiente entrada de nuevos capitales.

Ante esta problemática se hizo evidente que la reestructuración del aparato productivo no podía esperar más. La vía seguida para llevarla a cabo fue adoptar políticas económicas de corte neoliberal, cuyas principales características son: reducir impuestos y realizar recortes en el gasto público; liberar las importaciones; fomentar la inversión extranjera para "compensar" la salida neta de capitales; restringir el mercado interno para fomentar las exportaciones.

Los resultados de la aplicación de dichas políticas, para la estructura productiva de los países de la región han sido desastrosos. Para las empresas, cuyo mercado principal era el interno y la demanda generada por el sector público, necesitaban adecuarse a los estándares internacionales en cuanto a productividad y calidad de sus productos. Para lograrlo hubieran tenido que hacer inversiones, tanto en infraestructura como en equipo; pero no contaban con el financiamiento para llevarlas a cabo. El resultado fue la "muerte" paulatina de un gran número de empresas de diversas ramas, sobre todo de la llamada industria tradicional, como la textil, la juguetera, la del calzado, etc.; y, en general, ha provocado que la inversión crezca por debajo del crecimiento de la producción, lo que después de poco más de ocho años, en lo que va

de 1982 a 1990, ha agudizado problemas generados en años anteriores, más que resolver los presentes.

Parte importante de la "nueva" política ha sido convertir al sector exportador en eje de la estrategia lo que ha dado como resultado un proceso dual: por un lado se ha provocado una gran desindustrialización de sectores cuyo mercado era el interno y que hasta antes de las reformas se mantenía cautivo, y por otra una expansión reducida de los sectores "modernos", dirigidos al mercado mundial.

La desindustrialización se manifiesta no sólo en el cierre de empresas, como habíamos señalado, sino también en la expansión de unidades de producción pequeñas, de tipo informal, que ha sido una de las pocas salidas para sobrevivir.

Para la fuerza de trabajo, estos procesos se han traducido en un acelerado deterioro de sus condiciones de trabajo y de vida. Por un lado, las pequeñas empresas y el sector informal absorbieron una gran cantidad de mano de obra a costa de una productividad decreciente, bajos salarios e inestabilidad en el trabajo. Por otro, la modernización tecnológica de las grandes empresas (aunque sea sólo en la parte de la reestructuración del proceso de trabajo y no de la parte técnica), hizo que disminuyeran su nivel de empleo.

Puede decirse que un modelo basado en las exportaciones de manufacturas está limitado de entrada, pues un país no puede mantener crecientes superávits, (como en el caso de los países asiáticos, y en especial de Japón), sin provocar reacciones proteccionistas de las grandes potencias a quienes van dirigidas tales exportaciones, máxime cuando tal estrategia se trata de llevar a cabo en condiciones de intensa competencia entre las potencias económicas.

II.3. LA CRISIS ECONÓMICA DE MÉXICO EN 1982

II.3.1. Antecedentes

El proceso de industrialización en México a partir de 1940, convirtió a la industria en el eje articulador del desarrollo capitalista; su expansión se basó en la transferencia de valor, vía precios relativos,

y de recursos, a través del financiamiento de las importaciones requeridas por la industria, provenientes de los restantes sectores económicos, que por ello sufrieron un acelerado deterioro.¹⁵

Las principales características de este proceso de industrialización fueron: 1) las actividades más rentables se dejaron en manos de las empresas transnacionales, las que controlaron ramas enteras de la economía gracias a su alto grado de concentración (tipo oligopolio); el capital nacional sólo pudo desarrollarse en aquellas ramas donde el peso estatal era importante. 2) las estructuras oligopólicas se combinaron con la abundancia de mano de obra y la instalación de equipos obsoletos, cuya producción se destinaría, en consecuencia, al mercado interno. Esto además, acarrearía el problema del no desarrollo del sector productor de bienes de capital en México.

En tercer lugar, está la acción del Estado como apoyo a estos procesos y de apoyo con diversos estímulos a la industria.

A principios de la década de los setenta, la economía mexicana mostraba claramente que la ruta seguida para el crecimiento empezaba a topar con fuertes obstáculos. Las características señaladas del proceso de industrialización habían dado como resultado cuatro problemas básicos: una profunda crisis fiscal, el estancamiento agrícola, la quiebra del sector externo y la necesidad de contar con nuevos campos de expansión para el sector industrial.

La política aplicada para tratar de resolver esa problemática fue articulada alrededor de la recomposición de las finanzas públicas, la promoción de la productividad en la agricultura y la industria, y, además, el impulso a las exportaciones manufactureras en el marco de la construcción de un nuevo orden económico internacional¹⁶.

El fracaso del proyecto modernizador de Echeverría se debió principalmente a la estrechez de su proyecto político de control y

¹⁵ Raúl Ornelas Bernal, *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial*, México, IIEc-UNAM, 1989.

¹⁶ Alejandro Alvarez, *La crisis global ...*, Cap. II.

legitimidad, y a la fractura que sufrió su estrategia exportadora dada la gravedad de la recesión de 1974-1975 en la economía internacional.

La recesión de la economía internacional de esa época golpeó profundamente a las actividades económicas mexicanas cancelando las últimas posibilidades de que cuajaran los intentos gubernamentales de orquestar una salida exportadora para las manufacturas mexicanas. Un mercado internacional en declive obligaría a replantear la estrategia comercial de las grandes corporaciones transnacionales y, por supuesto, de toda la política de sus respectivos países de origen, pero la simple contracción comercial indicaba la existencia de problemas de fondo para la economía internacional.

En 1974, frente a la recesión internacional, y siguiendo el diagnóstico elaborado por los representantes del capital financiero, el gasto público se basó mucho más en la aceptación de los recursos financieros, que la recesión internacional iría liberando, que en la expansión del circulante interno monetario. Este hecho tendría graves consecuencias en la crisis de 1982 en México.

De esta manera, a partir de 1974 el país hubo de endeudarse con el exterior, a fin de que la inversión extranjera directa pudiera retirar sus ganancias, en una proporción de 9.8 % de su endeudamiento de ese año. Asimismo, el servicio de la deuda absorbió 41.7 % de los nuevos endeudamientos. Bajo la tremenda presión de la recesión en la economía internacional, los intereses del capital financiero amplificarían rápidamente la trampa de la deuda: exigiendo a los gobiernos que pidan más dinero prestado, para que puedan pagar los intereses del dinero que ya se les había prestado. De 1970 a 1976 la deuda pública externa se quintuplicó al pasar de 4 mil a casi 20 mil millones de dólares ¹⁷.

Al inicio del sexenio de José López Portillo (JLP) se había planteado un programa de ajuste, principalmente sobre el gasto para detener el proceso de endeudamiento externo y sus principales efectos. Sin embargo, el descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en un momento de demanda creciente, hizo a un lado los planes de reconvertir

¹⁷ Alejandro Alvarez, *ibid.* pág. 27.

la planta productiva para apoyar las exportaciones manufactureras. Se inició así la petrolización de la economía mexicana.

El endeudamiento externo, la explotación intensiva del petróleo y la compresión de los salarios se convirtieron en los ejes estratégicos de la política económica de JLP. Así se integraba una fórmula global para atacar tres problemas centrales: el deterioro de las finanzas públicas, la inflación y el desequilibrio externo. Por eso bastó con que iniciara la recuperación del crecimiento económico en 1978, para que quedaran oscurecidos los indicadores sobre estos problemas tan importantes.

De esta forma, a pesar de las altas tasas de crecimiento del PIB durante los años del "boom" petrolero, persistieron los agudos desequilibrios internos y de las relaciones con el exterior, mismos que configurarían, propiamente, los componentes básicos de la crisis estructural ¹⁸.

II.3.2. Reestructuración productiva a partir de la crisis de 1982

Para 1982 en la economía mexicana los problemas en la planta productiva no pudieron sostenerse por mas tiempo. Se trataba de graves desajustes entre los sectores productivos que habían conducido a una crisis estructural que se manifestó como crisis financiera por la combinación de tres fenómenos: una gran dependencia de las exportaciones petroleras agravada coyunturalmente por una fuerte caída en el precio internacional del petróleo, una deuda externa pública y privada cuantiosa que tenía un alto porcentaje pactado a tasas móviles y a corto plazo cuyo manejo se complicó por el alza significativa de las tasas de interés internacionales, pero además, un elevado déficit comercial que desencadenó un proceso devaluatorio del peso, que de 22 pesos por dólar en 1982, pasó a 1,550 en 1987.

¹⁸ Una explicación detallada del peso creciente del petróleo en la economía mexicana puede verse en: A. Alvarez, *ibidem.*, caps. III y IV.

En 1982, la economía mexicana enfrentó la peor crisis de su historia contemporánea. Por primera vez en el período de posguerra, el PIB per cápita cayó en más de 2 % y se inició el crecimiento acelerado del desempleo. La tasa de inflación anual amenazaba con desbordarse, alcanzando niveles superiores al 100%, para 1983; el déficit fiscal era de alrededor del 17% del PIB; el déficit en cuenta corriente, había llegado a más de 2,700 millones de dólares, a pesar de que la contracción económica y el manejo del tipo de cambio habían creado un superávit comercial de más de 7 mil millones de dólares; la deuda externa, mayor de los 80 mil millones de dólares, presentaba una estructura de vencimientos que hacían imposible no sólo seguir aumentándola, sino que acercaba al país a la cesación de pagos ¹⁹.

El primer elemento del procesos reestructurador fue la superación de los obstáculos al aumento de la productividad, que eran los que se encontraban en el trasfondo de la crisis. Esto trató de lograrse mediante diversas vías. En primer lugar con la incorporación de la tecnología informática y de control computacional en las principales ramas industriales (principalmente la industria automotriz y química, con fuerte presencia de capital extranjero).

En segundo lugar, y en parte como resultado del punto anterior, hubo una redefinición de la heterogeneidad estructural, es decir, se dio una especie de "selección natural" entre las empresas, de tal suerte que aquellas que no pudieron modernizarse tecnológicamente, cambiaron de productoras a subcontratistas, o a comercializadoras o definitivamente quebraron.

En tercer lugar, debido al gran peso de la intervención estatal en la economía, las actividades más rentables combinaron privatización y reestructuración productiva (por ejemplo teléfonos); las actividades en declive, han sido desincorporadas (CAM, DINA, siderurgia, etc.); y finalmente, se ha aplicado la propuesta de reducir los costos de la

¹⁹ Casar, J.I., "México: las perspectivas de la política de estabilización", *Economía de América Latina*, núm. 10, México, CIDE, 1983.

gestión estatal de la fuerza de trabajo (salud, educación, etc.) y los subsidios.

En cuarto lugar se ha dado un fuerte enfrentamiento entre capital y trabajo, crucial para definir la vía de incrementar la productividad. El objetivo de esta lucha, para el sector privado, ha sido la eliminación o radical modificación de los contratos colectivos de trabajo y de las normas legales (artículo 123 constitucional y Ley Federal del Trabajo) que regulan la relación capital-trabajo. Esta lucha ha sido por demás desigual, ya que los empresarios han contado con el poder del Estado. La clase obrera ante el aumento del desempleo y la reducción salarial ha visto disminuida su capacidad de lucha y de resistencia.

II.3.3. Reestructuración financiera

El proceso de reestructuración productiva se ha dado en un contexto de reestructuración financiera. Antes del colapso de 1982 por la forma en que la crisis se iba manifestando, los encargados de conducir la economía del país pensaban que se podía resolver con sólo tomar algunas medidas transitorias ²⁰. Como el problema más fuerte para el gobierno (de JLP, en su último año), era la escasez de divisas, se aplicó una política tendiente a incrementar el ahorro, sobre todo mediante la austeridad en el gasto y la organización del mercado de divisas en dos segmentos, uno "preferencial" que incluía el manejo del grueso de las divisas disponibles y el otro "libre".

Más tarde aceptarían que los problemas eran más graves. En respuesta, el gobierno instrumentó un amplio programa de austeridad sobre las finanzas públicas, que afectó profundamente los criterios, el

²⁰ Esto puede ilustrarse con las opiniones dadas por el Secretario de Hacienda en 1982, Jesús silva Herzog, "quien para el 30 de agosto de ese año no sabía de la nacionalización de la banca. Y sus declaraciones eran que la economía del país era sólida, y el problema financiero temporal; mientras aumentaba la especulación y el país se cimbraba en sus estructuras. Se requerían soluciones de fondo y Herzog insistía en problemas de liquidez... Se inclinó por negociar con los banqueros internacionales,..., sólo logró una prórroga de 90 días". en *Proceso*, n° 306, 13 de septiembre de 1982, pp.6-9

monto y la estructura del gasto público, pero también las fuentes de los ingresos fiscales. Siguiendo los dictámenes de los monetaristas del FMI, quienes ubicaban los orígenes de la crisis en los desequilibrios entre los gastos y los ingresos del sector público, el principal objetivo era reducir el déficit fiscal a un nivel de 8.5 % del PIB.²¹

La solución monetarista a la crisis suponía un período corto de austeridad en el cual se reduciría el nivel del gasto del sector público y se permitiría el crecimiento del desempleo. Se eliminaría la inflación de la economía mediante una fuerte caída de la demanda y por medio de una cadena de quiebras. Asimismo, la elevación de la tasa de interés real, supone la teoría, induciría al ahorro.

De esta manera, se inició un severo ajuste sobre las finanzas públicas que marcó un profundo cambio, ya que por el lado de los ingresos la captación fiscal descansa desde entonces en el impuesto al valor agregado (IVA, antes impuesto sobre ingresos mercantiles) y el impuesto al comercio exterior, así como en una sistemática readequación de los precios de los bienes y servicios que proporciona el Estado (esencialmente energéticos y transporte). Por el lado del gasto público, los cambios fueron igualmente significativos en el monto, la estructura y la distribución del gasto: durante casi toda la década de los ochenta, se registró una doble tendencia a la caída del gasto social (educación y salud) con un aumento del porcentaje dentro del presupuesto destinado al servicio de la deuda pública (externa e interna) y a la administración y la seguridad estatal (ejército y policía). (cuadro 6)

Así, puede decirse, que el saneamiento de las finanzas públicas, la racionalización del sistema financiero, la apertura comercial y la reconversión del sector industrial paraestatal, fueron las principales condiciones impuestas por el FMI al régimen de Miguel de la Madrid para que la banca transnacional le otorgara nuevos créditos y aceptara reestructurar los pagos de la deuda pública externa. Se trataba de que el Estado se transformara de uno grande e ineficiente, a uno pequeño y "moderno"; que cambiara una economía cerrada, basada en la sustitución

²¹ James Cypher, *Estado y Capital en México, (Política de desarrollo desde 1940), Siglo XXI, México 1992, pp. 225-227*

de importaciones , a una abierta orientada a la exportación de manufacturas.

Para 1984 se había logrado que el déficit del sector público bajara al 8.7 % del PIB (ver cuadro 6), lo que se logró a partir de: 1) la renegociación del pago de más de 20 mil millones de dólares para la deuda del sector público; 2) reducción del 20 % a las inversiones del sector público; 3) reducción de 16.4 % a los salarios promedio pagados a los trabajadores del sector público; 4) aumento a los precios de bienes y servicios producidos por las empresas paraestatales; 5) aumento a los impuestos indirectos. Sin embargo, a fines del sexenio de De la Madrid, el déficit se encontraba apenas un punto porcentual por debajo del alcanzado en 1982, en 16.9 %.

Esto puede explicarse al analizar los ingresos del gobierno. Por parte de los ingresos estatales tenemos: a) a partir de 1984 el Estado comenzó a ofrecer nuevas deducciones de impuestos a las inversiones, en especial las que incrementan las exportaciones ²² ; b) la creciente evasión de impuestos impactó el ingreso; c) la recesión había disminuido el volumen de actividades gravables; d) la apertura al comercio exterior significó la eliminación gradual de impuestos sobre las exportaciones y sobre la mayoría de las importaciones; e) a partir de 1985 fue importante la caída, primero lenta y después precipitada, de los precios del petróleo; f) a lo largo de 1988 México pagaría un alto precio por su dependencia de la estrategia monoexportadora ²³.

Para 1985, De la Madrid cambió la estrategia. Si durante los dos primeros años de su gobierno la palabra clave había sido austeridad, en ese momento el gobierno trató de reinflacionar la economía para contrarrestar el estancamiento a través de incrementar su déficit. Pero

²² Según un estudio citado por Cypher, los subsidios otorgados por Pemex al sector privado se incrementaron en 36 % en el período de 1982-1985 sobre los del período de la bonanza petrolera (1978-1981). Además, se dio un desplazamiento de los beneficiarios en el régimen de De la Madrid; de los consumidores, empresas y compañías de camiones, en el período 1982-1985, los subsidios se dirigían más hacia las grandes compañías, incluyendo a las transnacionales, con la única condición de que estuvieran vinculadas (directa o indirectamente) con la exportación manufacturera.

²³ J. Cypher, op. cit. pág. 227-230

como no había créditos externos disponibles, determinó incrementar la emisión de dinero, con lo cual incrementó notablemente su deuda interna.

De esta manera, la élite mexicana se convirtió en la fuente más importante de fondos prestados. Además, cuando se le regresó su dinero (con intereses), la mayor parte de estos intereses se habían obtenido de impuestos indirectos (sobre las ventas mercantiles) que recayeron sobre la clase media, la clase trabajadora y los pobres. Se dio así, un nuevo empuje a la regresiva distribución del ingreso, sin que se hubiera logrado sacar a la economía a flote.

El gobierno había creado un círculo vicioso, pues al establecer altas tasas de interés (siguiendo el modelo monetarista), el gobierno se obligaba a pagar anualmente por la vía de los intereses lo que había pedido prestado cada año, mientras que la élite económica se encontraba en libertad de subir los precios.

Con todo esto puede decirse que la política de reestructuración financiera llevó a la economía a un callejón sin salida y a complicar aún más, en el corto plazo la posibilidad de entrar en una ruta de crecimiento sostenido.

II.3.4. Reestructuración comercial e incremento de los vínculos con E.U.

La política de reordenación del gasto público, más que ajustarse a la capacidad de absorción de la economía, le imprimió fuertes presiones recesivas que impidió la aplicación de la política de empleo y la eficacia en la austeridad del gasto público se redujo al ser manejada con criterios políticos y no económicos ²⁴. En este contexto, el

²⁴ Lourdes Hernández, "La política de Comercio exterior en el sexenio 1982-1988. Un balance", en *Mapa Económico Internacional*, N° 6, CIDE, México, 1989.

supuesto éxito obtenido al lograr un saldo positivo en la balanza comercial,²⁵ hizo que el proyecto de estabilización cambiara de rumbo.

A diferencia del PND (1983-88), donde la prioridad era el mercado interno y la modernización del aparato productivo para imprimirle competitividad y así estar en condiciones de ganar mercados externos; en el PRONAFICE (Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior), quedó establecido que el mercado externo era prioritario en relación con el interno, dada la capacidad que había demostrado para generar excedentes. Así, a partir de ese momento el sector externo fungiría como inductor de la reconversión industrial (concepto que sustituyó al de modernización productiva). Además, el PRONAFICE estableció otro cambio: serían los empresarios y no el gobierno quienes conducirían el proceso, la participación estatal se circunscribiría a las acciones de fomento y apoyo, con el compromiso de reducir aún más su posición reguladora.

A partir de 1985 el comercio exterior se convirtió en eje del cambio estructural, lo que significó una segunda fase de la política de comercio exterior. Esta estrategia llevó a una modificación de la estructura de las exportaciones. Se redujo la participación de las exportaciones petroleras (de aproximadamente 75% del total en 1982), e incrementó las exportaciones manufactureras.

Esta segunda fase se ha caracterizada, hasta nuestros días, por el desfase entre el cambio estructural del comercio exterior y el de la industria. El primero se ha llevado a cabo en forma acelerada e indiscriminada, mientras que el segundo se ha visto seriamente limitado no sólo por la escasez de recursos financieros y por la situación de la economía mundial, sino también por la resistencia de algunos sectores empresariales a asumir la reestructuración productiva con todas sus implicaciones. Esto ha anulado la posible articulación entre industria y comercio exterior.

²⁵ No puede considerarse del todo un "éxito" pues el saldo positivo de la balanza comercial se logró a costa de la caída del mercado interno, (sobre todo por la política de contracción salarial), por la reducción de las importaciones a causa de la recesión, (que más tarde complicaría la superación de la misma), y, por la política cambiaria a favor de las exportaciones. Por tanto un superávit no siempre es señal de salud económica.

A partir de 1988, la política de apertura comercial se profundizó aun más, al enlazar la política comercial con el objetivo número uno de abatir la inflación a cualquier costo. Que si bien para 1992, ha logrado bajar la inflación anual a una tasa de 15 %, la economía en su conjunto todavía no entra en una ruta clara de crecimiento sostenido.

El creciente déficit comercial presente a partir de 1989 está ligado con la recuperación del crecimiento, con la profunda y unilateral apertura comercial, y con la apreciación lenta, pero sistemática, del tipo de cambio, uno de los precios ancla del programa antiinflacionario heterodoxo iniciado a fines de 1987. Las importaciones de bienes de consumo, afectando ramas nacionales como la textil y la de producción de artículos electrodomésticos. ²⁶

Los componentes principales de las importaciones siguen siendo la importación de maquinaria y equipo y de insumos para la producción. Es decir, son importaciones estructuralmente necesarias para el funcionamiento de la economía mexicana. En este sentido, los 10 años de ajuste estructural han acentuado más que modificado el patrón básico de operación de la economía mexicana de los setenta (ocultado por el boom petrolero de 1978-81). Las empresas y ramas de la producción dominantes en la fase avanzada de la sustitución de importaciones, son las que siguen dominando el sector productivo mexicano a fines de los ochenta.

Por otra parte, el auge exportador de manufacturas se ha basado en unas cuantas grandes empresas transnacionales y nacionales, claras beneficiarias de la política de promoción de exportaciones manufactureras, ²⁷ que han operado en base a un comercio intraindustrial e intraempresa. Proceso en que destaca el sector automotriz en el cual México se ha especializado en la producción de motores, autopartes y el ensamble de algunos modelos de automóviles para la exportación. Sin embargo, se trata de empresas cuyas importaciones superan sus exportaciones.

²⁶ Gabriel Mendoza, "Compatibilidad entre las economías orientadas al mercado y el proceso democrático: el caso de México en los ochenta y noventa", F.E-UNAM, (mimeo), 1993.

²⁷ Lo que se verá detalladamente en el capítulo III de este trabajo

Finalmente, respecto de los problemas estructurales relacionados con la estrategia basada en las exportaciones, está el del lento crecimiento de la productividad global, que sigue implicando un bajo nivel de competitividad internacional. La política de promoción de exportaciones ha buscado el aprovechamiento de ventajas estáticas (bajos salarios, apoyos crediticios, exenciones impositivas y el manejo del tipo de cambio), más que de ventajas dinámicas (cambio tecnológico). Así tenemos que la productividad del trabajo creció 1.4% por año en los ochenta, contra 3.5% de su tendencia histórica.²⁸

II.3.5. Saldos sociales de la política neoliberal aplicada en México en los ochenta

Como mencionamos antes, el ajuste estructural generó una fuerte polarización de la sociedad al concentrar cada vez una mayor parte de la riqueza social en un reducido grupo y al propiciar un empeoramiento significativo de los niveles de vida y de trabajo para la gran mayoría de los habitantes del país.

Los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI), muestran que en 1984 el 50% de los hogares con ingresos más bajos obtenían el 20.8% de los ingresos totales, mientras que el 10% superior se quedaba con el 32%. Para 1989, el 50% más bajo obtenía el 18.8% del ingreso, mientras que el 10% más alto se quedaba con el 37.9%.

La distribución del ingreso entre los factores de la producción también muestra el agudo cambio de la distribución del ingreso en México durante los años de ajuste estructural. En 1980, la participación de los asalariados en el PIB era de 36%, una década después, en 1990 esa participación había caído a sólo un 24.7%. Al mismo tiempo, la parte de

²⁸ G. Mendoza, *ibid.*

las ganancias brutas se elevó de 55.1% a 65.7%, para los mismos años, ver cuadro 6.²⁹

El cambio en la distribución del ingreso a favor de los estratos más altos de la sociedad se debe básicamente a que durante el ajuste estructural, los grupos privados exportadores y el capital financiero nacional, que se convirtió en la principal fuente de financiamiento del gobierno, tuvieron condiciones extraordinarias para hacer ganancias. Y como habíamos mencionado, la tasa de interés se manejó a partir de 1987 como la variable libre de la estabilización inflacionaria, lo que arrojó altas tasas de interés reales.

En la contraparte se encuentra la población asalariada, quien ha estado sujeta a una política salarial que ha fijado sistemáticamente los incrementos de los salarios por debajo de los aumentos de los precios. Desde diciembre de 1987, el salario se convirtió oficialmente en un precio-ancla del programa antiinflacionario.

Entre 1980 y 1990 el salario mínimo perdió un 55% de su poder adquisitivo. En ese mismo período, el promedio de los salarios contractuales de jurisdicción federal disminuyó en un 32%. Parte del saneamiento de las finanzas públicas corrió a cargo de los trabajadores al servicio del Estado, que además de soportar un creciente desempleo, en promedio perdieron un 41% de su poder adquisitivo en el lapso señalado, ver cuadro 6.

²⁹ Alejandro Alvarez y Gabriel Mendoza, México 1988-1991: ¿un ajuste económico exitoso?, F.E-UNAM, Anexo estadístico, cuadro 12, sólo tuvo que calcularse el dato para 1990.

CAPITULO III
APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO, ELEMENTO CLAVE
DE LA ESTRATEGIA ECONÓMICA, 1988-1990

Introducción

A partir de la década de los cuarenta en México se siguió una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones que consistió en la protección de la producción nacional de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior, y en la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de los bienes de consumo. Según esta estrategia, después se podrían producir en el país los bienes intermedios y finalmente los de capital, con lo cual se lograría la industrialización del país.¹

Sin embargo, la falta de una estrategia consistente de industrialización acorde con los objetivos planteados, originó que la planta productiva quedara supeditada a la tecnología proveniente del exterior, ya que se fomentó la inversión extranjera directa en la producción de bienes de consumo durable, en lugar de exigir a las grandes empresas transnacionales que llegaron al país a promover la producción de bienes de producción.

Es así como el crecimiento industrial estuvo basado en las divisas que aportaba la inversión extranjera directa y la exportación de productos primarios, dando como resultado una creciente dependencia de los recursos del exterior, y una planta productiva totalmente desequilibrada, pues coexistían plantas modernas (las más de las veces transnacionales), con industrias de tipo artesanal.

Esta situación puede entenderse si se observa un poco más el contexto internacional, ya que México no fue el único país que siguió esta política de desarrollo. Después de la segunda guerra mundial, en lo que podría llamarse la "tradición de la CEPAL" (Comisión Económica para

¹ Emilio Caballero Urdiales (coord.) El tratado de libre comercio México, Estados Unidos, Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, Facultad de Economía, UNAH, México 1991, págs. 2-4

América Latina), la política adoptada por la mayoría de los países en desarrollo, especialmente los de América Latina, se apoyó en la Teoría Tradicional de la Protección. Dicha teoría considera a la protección en términos de mercados cautivos con precios altos (en beneficio de los productores nacionales) y escasa atención a los intereses del consumidor. El caso típico es el de un país que pretende sustituir importaciones estimulando industrias infantiles ².

Algunos países han tenido cierto éxito, y otros la han aplicado por tiempos más largos. Sin embargo, en vista del impresionante crecimiento económico que lograron algunos países que abandonaron la estrategia dirigida al mercado interno en una etapa temprana de su desarrollo (principalmente Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur), los demás países se han dado cuenta de las desventajas de esta estrategia, sobre todo después de no lograr consolidar las últimas etapas de la sustitución de importaciones.

Sin embargo, el contexto en que varios de estos países intentan modificar su estrategia de industrialización, transitando de un modelo sustitutivo de importaciones a otro orientado a las exportaciones manufactureras, se ha modificado adversamente.

Ante el proceso de reestructuración de la economía mundial, los países que habían seguido una estrategia basada en la sustitución de importaciones, se han visto enfrentados a la realidad de contar con una planta productiva ineficiente y por tanto poco competitiva. Sin embargo, las políticas adoptadas para echar a andar programas de liberación comercial, generalmente han significado destrucción de empresas y profundización de los desequilibrios de la planta productiva: el apoyo a las exportaciones ha significado el fortalecimiento de algunas ramas y el abandono de otras.

² Véase Adriaan Ten Kate y Fernando De Mateo V., "Apertura Comercial y estructura de la protección en México, un análisis de la relación entre ambas", en Comercio exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de 1989, págs. 497-498.

III.1. Cambios en la Política Comercial 1960-1985

III.1.1. Política de protección a la producción interna

Diversos autores definen el concepto de protección nominal como la diferencia porcentual entre el precio interno de un producto y el precio internacional del mismo, donde el primero por lo general es más alto que el segundo y ambos precios únicos y bien definidos. La diferencia se atribuye a restricciones a la importación tales como aranceles y permisos.

Si bien la teoría tradicional de la protección considera la posibilidad de diferenciales negativos de precios, es decir, cuando los precios internos son inferiores a los internacionales, el caso que se considera con más frecuencia es el de diferenciales positivos, cuando los precios en el mercado interno son mayores que en los mercados internacionales como resultado de las barreras arancelarias y no arancelarias a la importación, los subsidios a la exportación o una combinación de los mismos ³.

En México, desde la segunda guerra mundial hasta fines de los ochenta, los objetivos de corto plazo acerca del equilibrio de la balanza de pagos han dominado las políticas comerciales de México. Siempre que se estimaba factible la sustitución de importaciones había protección, tal vez para economizar en la cuenta de importaciones. En julio de 1985 este cuadro cambió de forma radical. Se empezó a utilizar el tipo de cambio como instrumento por excelencia para alcanzar el equilibrio en la balanza externa.

Sin embargo, a partir de 1989 con la prioridad de mantener los precios hacia abajo mediante la liberación selectiva, las políticas comerciales retoman los objetivos de corto plazo.

³ Los diferenciales negativos de precios pueden ser resultado de la restricción a la exportación, como los impuestos a la exportación ó las cuotas (cuando se trata de algún producto considerado estratégico). Hay varias razones por las que se da mayor atención a los diferenciales positivos que a los negativos: en primer lugar, la importación suele ser más diversificada que la exportación, de manera que los diferenciales positivos cubren más productos que los negativos; en segundo lugar, normalmente se aplican más restricciones a la importación que a la exportación. Por último, las exportaciones reciben más bien subsidios que recargos. Véase: Adriaan Ten K. y Fernando de Hato, op. cit. pág. 498.

De manera un poco mas detallada, puede observarse que durante el periodo 1956-1976 hay un incremento de las medidas proteccionistas, creadas por el gobierno como parte de su estrategia de desarrollo de la producción industrial. En esos 20 años el tipo de cambio se mantuvo invariable, lo cual al inducir una sobrevaluación del peso, se constituyó en una restricción más al libre comercio. En 1956-1962 las fracciones de importación sujetas a control casi se duplicaron y la participación de las importaciones controladas en las totales aumentó de 34 a 44 %. Dicha participación, en términos de valor, se elevó de 28 a 52 % con respecto al total de lo que se importó.⁴

En 1960 se unificó la clasificación aduanera y se incrementaron los aranceles. Dos años más tarde se impuso una sobretasa de 10 % a las importaciones de artículos suntuarios y en 1965 se elevaron todos los aranceles en 6 %. En 1962 estaban sujetas a permiso previo 2,313 fracciones arancelarias, en 1973 eran 12,800. Para 1970 los artículos sujetos a control representaban el 65 % del total: en términos de valor la cobertura llegó al 59 %, incrementándose luego a 64 y 74 % en 1973 y 1974, respectivamente. El aumento de las tasas de protección efectiva⁵ de 1960 a 1970 se presentó básicamente en el sector manufacturero.

III.1.2. Fomento a las exportaciones, 1970-1982

En el periodo 1970-1986 se perciben con claridad dos estrategias diferentes de fomento a las exportaciones: la primera, de 1970 a 1982, y la segunda a partir de 1983.

De 1970 a 1982 se pusieron en práctica el estímulo fiscal denominado Certificado de Devolución de Impuestos Indirectos y el General de Importación (CEDI), y el subsidio financiero implícito concedido por el Fondo Mexicano (Fomex). Supuestamente, estos

⁴ Los datos presentados en este inciso fueron tomados de: Antonio Salinas Chávez, en Comercio Exterior, oct. 1987, (Sección Nacional, sector externo), págs.807-814.

⁵ Una explicación formal de los supuestos que sustentan el concepto de protección efectiva véase Bela Balassa, "Conceptos y mediciones de la protección", en Estructura de la protección en países desarrollados, CENLA, México, 1972, págs.3-29

instrumentos, lejos de constituir una práctica desleal frente a los competidores externos, tuvieron el objetivo de compensar o servir de contrapeso al alto sesgo contra las exportaciones, generado fundamentalmente por el exceso de protección otorgado a la industria por el constante margen de sobrevaluación del tipo de cambio.

En este lapso, la paridad cambiaria se concibió más como objetivo de política económica que como instrumento flexible y de apoyo a las exportaciones.

El auge petrolero (1978-1981), si bien incrementó el producto nacional, postergó la corrección de los problemas estructurales de la economía. A partir de 1983, segunda etapa, tuvieron que enfrentarse simultáneamente los desajustes macroeconómicos y las modificaciones estructurales de la economía, para lo cual se aplica una relativa racionalidad económica.

La intensificación del proteccionismo de los países desarrollados fue otro factor de carácter externo que presionó a la racionalización de los incentivos destinados a fomentar las exportaciones, ante la amenaza de que podrían aplicarle a las exportaciones mexicanas mayores medidas restrictivas, como los derechos compensatorios o los acuerdos de restricción voluntaria del volumen exportado (cuotas).

Puede decirse que los problemas del endeudamiento externo del país, el neoproteccionismo internacional, así como la necesidad de inducir la creación de un sector productivo más eficiente y competitivo nacional e internacionalmente, fueron los factores determinantes para instrumentar una nueva política de apoyo a las exportaciones a partir de 1983. Sin embargo, como veremos mas adelante, dicha política no sirvió para inducir un crecimiento generalizado de la planta productiva de manera integrada. Más bien, podría pensarse que a partir de ese año, varios de los problemas estructurales originados en el pasado, se agravaron.

Si bien desde los años sesenta se promovieron las exportaciones de manufacturas con medidas fiscales y financieras y con negociaciones multilaterales como la firma del Tratado de Montevideo en 1960, no fue

sino hasta los setenta cuando la actividad exportadora se convirtió en parte central de la estrategia económica.⁶

A partir de entonces se consideraba que México ya contaba con un sector industrial sólido, desarrollado con base en un amplio mercado interno, y que para aprovechar dicho potencial era preciso entrar a los mercados del exterior. Por otra parte, el inicio de la segunda fase de la política de sustitución de importaciones (desarrollo de la producción de bienes intermedios y de algunos de capital) representaba un reto, en términos de importaciones, que se debía resolver, sobre todo, aumentando las exportaciones.

A principios de los sesenta, el Fomex ya había puesto en operación tres programas básicos: el de financiamiento a las ventas externas, el financiamiento a la exportación de servicios mexicanos y el programa de respaldo a la etapa de preexportación. Durante los setenta hubo cambios importantes a sus reglas de operación, de modo que para 1982 la institución financiaba casi en su totalidad las diversas fases ligadas a la exportación de mercancías.

Entre las operaciones que el Fomex incorporó en el período 1970-1982, destacan: la posibilidad de realizar financiamiento no sólo en moneda nacional y en dólares, sino en cualquier otra divisa de curso generalizado, (1971); un programa para otorgar créditos relacionados con el mantenimiento de existencias en el país o en el extranjero, (1973); el programa de apoyo a los consorcios y compañías de comercio exterior, (1977); el financiamiento para compañías publicitarias en el extranjero, y la ampliación de la cobertura de las garantías de crédito de exportaciones, (1979).

En 1983 el Fomex incluyó en su programa de financiamiento los créditos directos a los importadores de productos mexicanos; abrió líneas de crédito con bancos radicados en el exterior y estableció un mecanismo de financiamiento en divisas a empresas exportadoras (Profide), con recursos del Banco de México, con el propósito de

⁶ Véase Rafael Jiménez Ramos, "Promoción de las exportaciones manufactureras de México, 1970-1986", en Comercio Exterior, núm. 8, México, agosto de 1987, págs. 666-673.

proporcionarles divisas en dólares estadounidenses para comprar materias primas, refacciones, componentes y servicios necesarios en la fabricación de sus productos de exportación.

En marzo de 1985 se dio a conocer la Carta de Crédito Doméstica (CCD), destinada a favorecer a los proveedores de insumos nacionales (exportadores indirectos) incorporados en los productos de exportación.

7

Entre los principales beneficiarios por el financiamiento a las exportaciones y por consiguiente del subsidio implícito, se encuentran los sectores de la industria química y conexas, los metales comunes y sus manufacturas, las manufacturas textiles, las máquinas, los aparatos eléctricos y no eléctricos y la industria de alimentos, bebidas y tabaco. En 1985 la proporción de las exportaciones manufactureras financiadas por el Fomex fue de 26 %, frente al 1.7 % al inicio de sus operaciones.

Otro instrumento importante en la política de apoyo a las exportaciones fue el Cedi, creado por el Gobierno Federal en 1971. Este consistió en la devolución de impuestos una vez realizada la venta en el exterior; tanto de los indirectos que gravaban el producto y los insumos incorporados, como del general de importación.⁸ En un principio el reembolso se hacía hasta por un 11 % del valor exportado y se exigía como requisito un mínimo de 30 % de contenido nacional.

El Cedi apoyó a los exportadores por la pérdida de competitividad de los productos nacionales, especialmente la que se perdía por el aumento más acelerado de los precios internos frente a los internacionales; de ahí su carácter compensatorio y su suspensión temporal en 1976 a raíz de la devaluación; el Cedi desapareció en 1982 como resultado de las devaluaciones y el nuevo giro de la política de subsidios a las exportaciones. En realidad, este instrumento provocó, entre otras cosas, que las empresas exportadoras (muchas de ellas transnacionales), no se vieran forzadas a incrementar su productividad,

⁷ Bancomext, Carta de Crédito doméstica; mecánica operativa, marzo de 1986.

⁸ Véase Diario Oficial, marzo de 1971.

pues contaban con un instrumento que de manera artificial nivelaba sus precios con los de los mercados a los que destinaban su producción.

En la aplicación del Cedi sobresalen dos hechos. Primero, los recursos otorgados por esta vía, tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 1971 a 1982, de 29 %, tasa superior a la que registraron las exportaciones manufactureras (17 %). En segundo lugar, las principales actividades destinatarias del Cedi fueron las relacionadas con vehículos, automóviles, carrocerías y partes automotrices; química básica y otras industrias manufactureras. Es más, de 1977 a 1982, del subsidio global una 5ª parte lo absorbieron 2 ramas del complejo automotor.⁹

Durante el período 1977-1980, después de las devaluaciones, con los descubrimientos petroleros y una cierta mejoría de la balanza de pagos, se trató de aplicar un programa de liberación comercial, ya que se consideraba que existían las condiciones propicias para reducir los niveles de protección. Se argumentó que era necesario liberar las importaciones para reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia de la industria exponiéndola a la competencia externa.

El peso relativo de las fracciones sujetas a permisos de importación se redujo de 77.4 % en 1977 a 24 % en 1980. Al mismo tiempo se elevaron los aranceles, para compensar la disminución de restricciones cualitativas, y dar tiempo a las empresas de adaptarse a las nuevas condiciones. Sin embargo, dichos aumentos concebidos originalmente como temporales, se volvieron permanentes e incluso crecientes ante la inminencia de la crisis. La liberación en términos de valor en el mismo período fue menor de lo que parecía a simple vista, ya que mientras en 1977 estaban sujetas a permiso 90 % de las importaciones, en 1980 el coeficiente se redujo a 60 %, nivel similar al que había a principios de la década. Además, la liberación se había concentrado en bienes que no afectaban de manera importante al productor nacional.¹⁰

⁹ Rafael Jiménez Ramos, *op.cit.* págs. 670-671.

¹⁰ Véase Antonio Salinas, *op. cit.*, págs. 807-808.

Se trataba de una liberación paradójica ya que por un lado había liberación comercial y por el otro se incrementaba la protección efectiva. Esto puede explicarse de la siguiente manera: si la liberación se aplica en mayor medida en los insumos que en los bienes finales, la protección efectiva tenderá a incrementarse o por lo menos a no disminuir, pues esta se calcula sobre la base de los bienes puestos en el mercado.

En 1982 la apertura comercial se revirtió. La profundidad de la crisis condujo, entre otras medidas, a restablecer la protección total en materia de restricciones cualitativas. Una vez más se frenaban los propósitos de liberalizar el comercio mexicano, esta vez contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, donde se señalaba que ya se había superado la etapa en que se debía resguardar indiscriminadamente a la industria de la competencia internacional, y que por ello los permisos previos se sustituirían por aranceles. Se advertía, sin embargo, que era preciso evitar que la liberación comercial se revirtiera en una pérdida neta de producción y empleo que contrarrestara los beneficios de una mayor eficiencia. El Plan Global de Desarrollo 1980-1982 establecía la pertinencia de lograr una mayor integración del aparato productivo y abrir la economía de manera gradual. Planteaba que la determinación del nivel arancelario que sustituiría al permiso previo se haría con el propósito de fortalecer los bienes de producción sobre los de consumo y los de consumo necesario sobre los de consumo suntuario.

El examen de los coeficientes de sustitución de importaciones por rama revela que el crecimiento económico de 1979-1981 no se manifestó en un incremento de la sustitución de importaciones, sino en una mayor dependencia de la economía mexicana de éstas.¹¹

III.2. Marco jurídico de la apertura, 1983-1991

Con la irrupción de la crisis en 1982 se iniciaron severos programas de ajuste económico por medio de instrumentos programáticos como el Plan

¹¹ Ibid. pág.810

Inmediato de Reorganización Económica, (PIRE) y después con el Plan de Aliento y Crecimiento, (PAC).

Para fines de 1982 las autoridades económicas del país se plantearon resolver los problemas coyunturales más agudos que padecía la economía (inflación, inestabilidad cambiaria, escasez de divisas, etc.) y, al mismo tiempo sentar las bases para un crecimiento "sano y sostenido". Por tanto, las medidas previstas debían tener un doble alcance: abatir los signos más graves de la crisis y suprimir gradualmente las distorsiones estructurales que la habían provocado y la seguían alimentando.

El PIRE se apoyó básicamente en la política cambiaria para lograr sus objetivos, que eran: estabilizar el mercado de divisas, estimular la actividad exportadora mediante la fijación de un tipo de cambio realista y eliminar los subsidios cambiarios. La severa carencia de divisas, producto de su excesivo manejo especulativo durante 1981 y 1982, determinó la importancia concedida al sistema cambiario en los objetivos estabilizadores.¹²

El manejo cambiario, mas que articulado con la eliminación de las presiones inflacionarias, se planteó básicamente como promotor del proyecto exportador diseñado para hacer frente a los compromisos derivados del endeudamiento externo.

La actividad exportadora se concibió como el medio más efectivo, en el corto y mediano plazos, para enfrentar la escasez de divisas, para evitar un mayor deterioro de los niveles de operación de la planta productiva y para inducir las transformaciones estructurales en esta última, a través de la reducción gradual de los niveles de protección a que estaba sujeta.

Dentro del programa estabilizador, la política cambiaria y de comercio exterior quedaron estrechamente vinculadas. La lógica gubernamental era que el tipo de cambio realista provocaría el éxito exportador y se sumaría a las medidas restrictivas de las importaciones. El estímulo a la actividad exportadora a través del subsidio cambiario

¹² Lourdes Hernández, "La política de comercio exterior en el sexenio 1982-1988, un balance", en Mapa Económico Internacional, núm. 6, CIDE, junio de 1989, pág.92.

y de la política de contención salarial, fue la línea establecida en el PIRE.¹³ Sin embargo, las previsiones no se cumplieron.

En mayo de 1983 se publicó el PND 1983-1988. En materia de comercio exterior señalaba que ante el secular desequilibrio externo era necesario llevar a cabo una reestructuración profunda del modelo de industrialización y de comercio exterior. Se recomendaba, nuevamente, la política de protección mediante la sustitución de los permisos previos por aranceles para dotar de transparencia a la estructura de protección efectiva, reducir el grado de dispersión arancelaria, promover una sustitución selectiva de importaciones y mejorar la asignación de recursos en el proceso de desarrollo industrial.

En julio de 1984 se presentó el Programa Nacional de Fomento al Comercio Exterior (PRONAFICE). Este postulaba una estrategia de cambio estructural que vinculara el proceso de industrialización con el comercio exterior y con el resto de la economía. En ese programa la política de comercio exterior se centra en cuatro grandes lineamientos: la racionalización de la protección, el fomento de las exportaciones, la integración y el desarrollo de las franjas fronterizas y las zonas libres, y las negociaciones comerciales internacionales.

Este instrumento se complementó con el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, (PROFIEIX), dado a conocer en abril de 1985. Sus objetivos, entre otros, eran promover la diversificación de mercados y productos, estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, organizar la oferta exportable, alentar la sustitución de importaciones, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva de bienes exportables.

Algunas de las medidas de apoyo a las exportaciones derivadas del Profieix son los programas de importación temporal para la exportación, la devolución de impuestos de importación para los exportadores y de los derechos de importación de mercancías para exportaciones, (DIMEX).

Aunque el Profieix planteaba la necesidad de diversificar los mercados hizo énfasis en el estadounidense. Así, particularizó que con Estados Unidos, México esta abierto a considerar la conveniencia de un

¹³ Lourdes Hernández, op. cit. págs. 92-93

trato bilateral, amplio, sustentado en el principio de equidad, que reconozca las diferencias en el grado de desarrollo de las dos naciones.¹⁴

Es claro que en los tres documentos mencionados existe plena coincidencia con respecto a la estrategia en materia de comercio exterior, de la cual la apertura comercial constituye una parte central. En el PND y en el PRONAFICE se planteaba pasar a un modelo exportador suponiendo que el proceso de disminución de la protección se llevaría a cabo a un ritmo relativamente lento. Lo que cambiaría a partir de 1985.

La ejecución de los programas mencionados se realizó como sigue. En 1983 la participación de las fracciones controladas en las tarifas se redujo en más de 20 %, la media arancelaria disminuyó en 3 % con respecto a 1982 para quedar en 23.8 %.

En 1984 se eliminó el permiso a 2,844 fracciones (básicamente insumos industriales) de un total de 8,063, lo cual representó 16.5 % del valor de las importaciones. La política arancelaria se orientó a disminuir la dispersión de los aranceles, impedir la especulación de precios en el mercado interno y simplificar su aplicación mediante la reducción del número de tarifas (cuadro 7).

En 1985, en el marco de un programa escalonado en tres períodos que liberaría fracciones no atendidas el año anterior, se llegó a cubrir casi 90 % del total y 62.5 % del valor de las importaciones. Los aranceles para 2,036 fracciones se incrementaron y disminuyeron para otras 784, lo que afectó 19 % del valor de las importaciones; ello elevó el arancel medio ponderado de 8.6 a 12.3 %. No se logró modificar la dispersión de los aranceles.

Para abril de 1986 dio inicio un programa de desgravación gradual de los coeficientes arancelarios. Se procuró que los menores gravámenes fueran para las materias primas y los más elevados para los bienes intermedios y de consumo final. Los porcentajes más altos comprendieron a las industrias química, de bienes de capital, metalmecánica e industrias varias. Al término del año las medias arancelaria y ponderada se redujeron en 2.8 y 0.3 % respectivamente. Para entonces, las

¹⁴ El Mercado de Valores, núm. 46, noviembre 16 de 1987.

fracciones liberadas representaban alrededor del 70 % del valor de las importaciones.

En 1987 las medidas de liberación comercial fueron abundantes. En febrero se llevó a cabo la segunda etapa del programa de desgravación arancelaria, afectando a más de 4,000 fracciones y reduciendo el número de tasas impositivas de 11 a 7. La modificación de precios oficiales se realizó básicamente en dos etapas: en marzo se derogaron 240 fracciones y en julio otras 528; sólo quedaron vigentes 53 fracciones. Para junio de 1988 quedaban unas 300 fracciones controladas que representaban el 3.9 % del total y aproximadamente el 95 % del valor importado. Al mismo tiempo fueron disminuyendo los aranceles a las importaciones, así que para diciembre de 1987 el arancel máximo era de 20 %. Cabe destacar que si en 1986 el 90 % de las fracciones arancelarias para bienes de consumo pagaban derechos superiores al 20 %, a fines de 1987 el gravamen máximo era de 20 %, lo que refleja el enfoque gubernamental de controlar la inflación mediante el abaratamiento de los bienes de consumo, (cuadro 8).

En 1986 el marco institucional también registró importantes cambios. El ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), no logrado en 1979, se llevó a cabo en 1986; bajo la presión de diversas circunstancias. En primer lugar, para 1985 se había tenido que abandonar el modelo exportador basado en hidrocarburos a un modelo que trataba de impulsar la exportación de manufacturas. Segundo, dado que la mayor parte del comercio que realiza México es con E.U. y ante los problemas de déficit comercial de aquel país, se pusieron en práctica diversos tipos de represalias comerciales contra las exportaciones mexicanas (lo que se facilitaba dado que México no pertenecía al GATT y no podía recurrir a él en busca de apoyo).

Para tratar de resolver estos problemas, en abril de 1985 el gobierno de México firmó un Memorandum de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, con lo que daba un ligero respiro a los

exportadores mexicanos. ¹⁵ En noviembre iniciaron las pláticas para lograr el ingreso de México al GATT y el 17 de julio de 1986 se firmó el Protocolo de Adhesión a dicho organismo.

El ingreso al GATT puede considerarse como la culminación de una etapa del proceso de liberación comercial de México exigida por E.U. desde 1979 ¹⁶, y que había sido pospuesta por México por el "boom" petrolero. Al momento de suscribir el Protocolo de Adhesión en México ya se habían llevado a cabo la mayor parte de los cambios requeridos por el GATT, así que la formalización ya no significó ningún problema.

Sin embargo, pese a todos estos cambios en la estructura arancelaria e institucional, en diciembre de 1987, a cinco años de la implantación del PIRE y en vista de su inoperancia, se decidió reformular el programa de ajuste, buscando atacar drásticamente los fenómenos coyunturales que aceleraban el proceso inflacionario. En esta reformulación, la actividad exportadora y la apertura comercial verían ampliadas sus responsabilidades.

El fruto de esta decisión fue el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), dado a conocer en diciembre de 1987.

A partir de ese momento se trató de abatir la inflación mediante la importación de bienes de todo tipo, en particular intermedios y de consumo popular, a efecto de provocar un cambio de precios relativos. Este cambio estratégico obedeció al nuevo diagnóstico de las causas de la persistente inflación, las cuales fueron ubicadas en el ámbito de los costos y de la inercia y no, como en el diagnóstico anterior, en el exceso de demanda. ¹⁷

¹⁵ Con la firma de este Memorándum para aplicar sanciones por supuestas prácticas desleales de comercio, E.U. tendría que comprobar la existencia de un perjuicio a la industria estadounidense, lo que se supone es muy difícil de comprobar.

¹⁶ Las presiones parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los E.U., al obligar a los países socios de los E.U a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y a que las disputas comerciales sólo se resolverían en el seno del GATT. Ver Arturo Ortiz Wadgymar, *Introducción al comercio exterior de México, Nuestro Tiempo, México, 1992.*

¹⁷ Lourdes Hernández, *op.cit.* pág.93.

Después de todas estas modificaciones en el régimen de las importaciones de México, con un máximo de 20 % para 1990, es comparable con los de la mayoría de los países desarrollados, incluido Estados Unidos. En cuanto a los permisos de importación, éstos se limitan a los cereales, ciertos productos alimenticios y petroleros y los automóviles.

Puede decirse que se logró avanzar aceleradamente en el proceso de apertura, sin que se haya logrado solucionar los problemas estructurales de la economía. Las soluciones estructurales se fueron aplazando sistemáticamente, en contradicción con la disposición inicial de atacar en forma conjunta los problemas estructurales y coyunturales.

La decisión, por una parte de hacer congruente la política de comercio exterior con las necesidades de corto plazo y, por otra, de responder a las presiones externas e internas que demandaban cambios en la estrategia de acumulación, limitó la apreciación objetiva de los efectos en la estructura productiva de la política comercial llevada a cabo, como son:

- a) La persistente desintegración del aparato productivo.
- b) Una importante diferenciación en el interior del aparato productivo que da lugar a la convivencia desventajosa de un sector moderno, oligopólico y transnacional vinculado estrechamente al mercado externo y otro tradicional, desplazado, incapaz de atender las necesidades del mercado interno y agobiado por la creciente competencia externa.
- c) La difusión creciente de las actividades ligadas al comercio en detrimento de la producción nacional y de los patrones de consumo

III.3. Las relaciones comerciales entre México y E.U

La recesión de Estados Unidos de 1981-82 aceleró una respuesta proteccionista de la administración de Ronald Reagan, en un intento por evitar un mayor deterioro del sector industrial. En la medida en que México y Canadá venían profundizando sus relaciones comerciales con E.U., el nuevo proteccionismo los afectaba severamente; especialmente en sus exportaciones de artículos no producidos por empresas

transnacionales de E.U y que se convirtieron en blanco de la política de protección de su mercado.

Este proteccionismo tomó la forma de barreras no arancelarias como medida para evitar la regulación comercial del GATT. Así, la legislación comercial de E.U., quedó reducida a una forma de disminuir sus importaciones; nos referimos al uso que hizo de los impuestos compensatorios, las restricciones antidumping y las salvaguardas para establecer acciones de emergencia, también conocida en E.U. como de "restricción temporal de importaciones".

Durante los años ochenta, la política comercial de E.U. ha sido dual. Por un lado, era cada vez más proteccionista de su mercado, con aquellos sectores industriales "sensibles" a la competencia internacional, mientras que, por otro lado, ha ejercido una constante presión en las instituciones multilaterales como el GATT o de manera bilateral a ciertos países para liberar el comercio en sectores como la agricultura, los servicios y la inversión extranjera en donde E.U. tiene una clara ventaja.¹⁸

Para reforzar esta política proteccionista, en 1988 E.U. promulgó la Ley General del Comercio y la Competencia, que afecta virtualmente todos los aspectos del comercio internacional. Tal legislación faculta al presidente, en acuerdo con el Congreso, para negociar acuerdos no arancelarios y bilaterales que erosionan la cláusula de nación más favorecida, en tanto los beneficios y obligaciones se aplicarían sólo a las partes interesadas, no siendo extensivas a los demás socios comerciales. Esta ley modificó la sección 301 en la "super 301" que faculta al gobierno estadounidense a definir "países prioritarios" que, en opinión de la parte estadounidense, lleven a cabo "prácticas comerciales desleales" o "prácticas irrazonables". Si tales países no aceptan eliminar, reducir o compensar tales prácticas en el lapso de tres años, luego de iniciada la negociación, esta legislación faculta a E.U. a adoptar represalias comerciales.

¹⁸ Alejandro Alvarez y Diana Alarcón, "Hacia un área de libre comercio en América del norte", en *Investigación Económica*, núm. 188, oct.-dic. de 1991, pág. 10.

Pero esta legislación no se limita a investigar la existencia de dumping en su propio mercado, sino que otorga facultades a E.U. de solicitar que se investigue en un tercer mercado del que se sospeche que importa productos en condiciones de dumping que afecten importaciones similares o iguales procedentes de E.U.¹⁹

Se trata de una legislación que provee unilateralmente de potestad a uno de los miembros del GATT para calificar las prácticas comerciales de los demás socios, para forzar negociaciones bilaterales y para aplicar las sanciones comerciales que estime pertinente y permite la aplicación de una legislación interna de manera extraterritorial. Al mismo tiempo, amplía unilateralmente el ámbito de las negociaciones comerciales al incluir en éste el comercio de servicios, la inversión extranjera y la propiedad intelectual, anticipándose a las conclusiones de la propia Ronda Uruguay del GATT.²⁰

La relación comercial entre México y Estados Unidos ha estado mediada por un gran número de acuerdos, de los cuales los más importantes son los siguientes:

Entendimiento Bilateral en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, firmado en 1985 y renovado por tres años más en 1988. Este acuerdo obliga a los Estados Unidos a demostrar la existencia de daño de exportaciones mexicanas antes de aplicar impuesto compensatorio.

Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Acuerdo marco). Firmado en 1987 y refrendado en 1989. Al refrendarse se crearon una coordinación general y nueve grupos de trabajo en acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. Este documento dio lugar a un "Entendimiento sobre Conversaciones para Facilitar el Comercio y la Inversión", en marzo de 1989.

¹⁹ M^a Elena Torres Ch. y M. Angel Solís A., "Nueva ley de Comercio de Estados Unidos" en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, 1989, pág. 492.

²⁰ Osvaldo Rosales, "Escenarios y tendencias en el comercio internacional", en Agenda Internacional de los años noventas; RIAL, Buenos Aires, Argentina, 1990, pág. 99.

A través del acuerdo anterior se logró elevar al doble la cuota de importaciones de acero, se amplió el acceso a textiles y vestido y se liberó parcialmente la importación de mango. Además, elabora un "Plan de Acción" para definir y negociar sectores de interés (petroquímica, agropecuaria, normas y estándares). Los resultados de las negociaciones se harían extensivas a los demás países miembros del GATT.

La importancia de este acuerdo radica en que reconoce las asimetrías económicas entre los dos países y también reconoce la importancia que tienen los ingresos por exportaciones para la política económica de México, sobretodo para cumplir compromisos de deuda. Esto con el fin de evitar el cuestionamiento de los esfuerzos mexicanos en la promoción de las exportaciones no petroleras.

Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio. Firmado en octubre de 1989, creó un "Comité Conjunto de Promoción de la Inversión y el Comercio" cuya primera reunión fue en Washington en enero de 1990.

Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido. Firmado en enero de 1988 y vigente hasta enero de 1991; tiene como antecedente un convenio textil firmado en 1975 que se prorrogó cuatro veces. Todos estos convenios están sujetos al Acuerdo Multifibras de regulación del mercado internacional de textiles.

Este convenio, mencionado antes en el Acuerdo Marco, logró la liberación de algunas categorías y elevó la cuota de exportaciones mexicanas de textiles.

Convenio sobre Productos Siderúrgicos. Firmado en 1984, con vigencia hasta 1989. En octubre de 1989 fue renovado por 30 meses (hasta marzo de 1992). Este es un convenio de restricción voluntaria a las exportaciones de acero. El primer convenio fijó la cuota en 0.31 % del consumo aparente de los Estados Unidos, que se elevó a 0.46 %; para 1990 la cuota era de 0.92 %.

La relación comercial entre México y Estados Unidos ha estado inmersa en una constante lucha entre los intereses de los productores estadounidenses, la política comercial de aquel país y los intentos aislados de productores mexicanos para penetrar en el mercado de E.U. Podemos resumir este tipo de problemas a través de las medidas que ha

tomado el gobierno estadounidense para restringir o definitivamente impedir el ingreso de mercaderías hechas en México. Tales mediadas van desde la imposición de aranceles altos a las mercaderías que se exportan desde México, el establecimiento de cuotas, hasta la acusación de no cumplir con medidas sanitarias (caso de la papa o de los aguacates), o medidas ecológica (caso del atún), las cuales hasta el momento han sido muy difíciles de librar.

III.4. Balance de la apertura comercial

A partir de 1985, antes de la firma del Protocolo de Adhesión al GATT, la economía mexicana había experimentado fuertes cambios en su política interna, con miras a profundizar la articulación internacional del sistema productivo nacional. Dentro de estos cambios, la política comercial ha pasado de ser un elemento entre varios a ser pieza central de la política económica global.

La justificación del cambio de un patrón de acumulación basado en la sustitución de importaciones a otro basado en la exportación de manufacturas se fue justificando en base a que éste representaba un modelo de crecimiento económico. Sin embargo, al observar lo que ha ocurrido, esta justificación pierde validez: éxito en el fomento de las exportaciones manufactureras con un producto estancado y bajo nivel de inversión, caída de los salarios reales y estancamiento del empleo, muestran que el modelo pierde validez en los términos en que se promovió, esto es como un modelo de crecimiento.²¹

Aunque a lo largo de este capítulo se ha mencionado a la política comercial como parte integrante de una política más amplia, la de industrialización, en realidad y dados los resultados en cuanto a la solución de los grandes problemas económicos, puede decirse que tal política de industrialización no ha existido. Lo que ha habido son

²¹ Eduardo Gítlí, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988", en E. Gítlí, (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, UAM-A, pág. 19, México, 1990.

políticas que intentan resolver esos problemas en el corto plazo, sin ir al fondo del asunto.

Es así que a fines de 1982 la política comercial respondió a la urgente necesidad que tenía el gobierno de allegarse recursos para cumplir sus obligaciones con los acreedores extranjeros, cuyos intereses solamente fueron cubiertos con casi el total de los saldos comerciales positivos.

Sin embargo, este objetivo implicó, contra toda lógica que se tenía que exportar sin importar, lo que significó mantener al país en una situación de estancamiento productivo (1982-1983).

Para 1987 se había profundizado el problema inflacionario y había que darle solución. Por tanto tuvo que abandonarse la política seguida desde fines de 1982. La apertura comercial y la actividad exportadora se convirtieron en pieza central de la nueva política. En diciembre de 1987 se firmó el primer PSE cuyo objetivo central era el control de la inflación, por lo que se decidió liberar las importaciones de bienes de consumo popular, con tal de provocar un cambio de precios relativos, aunque ello significara la agudización de otros problemas como cierre de empresas y el consecuente aumento del desempleo, conversión de empresas productivas en comercializadoras de los productos importados que ahora era muy fácil obtener, etc.

Para 1990 la política comercial de México se ha redefinido una vez más, pues si al principio de todo este proceso lo que se buscaba era fomentar las exportaciones manufactureras, diversificar mercados, e impulsar la competitividad de las empresas nacionales; ahora de lo que se trata es de consolidar un lugar en las cadenas productivas mundiales, es decir, insertar a la economía mexicana como parte de la división internacional del trabajo, donde le corresponderían aquellas fases del proceso productivo intensivos en mano de obra pero con bajos salarios.

Un breve recuento de la forma en que se dismanteló la estructura proteccionista para dar paso a una economía abierta, muestra que dicho proceso de apertura lejos de resolver los problemas creados durante la época de sustitución de importaciones, lo que hizo fue profundizarlos.

Antes del proceso de apertura de la economía mexicana, 1985, los instrumentos creados para apoyar las exportaciones se habían

caracterizado por estar basados en el otorgamiento de subsidios a los exportadores, que en lugar de fomentar el aumento de su competitividad, lo que hicieron fue elevarla de manera artificial, al nivelar los precios internos con los externos vía subsidios, evitando a las empresas (la mayor parte transnacionales) reestructurar sus procesos productivos.

Por otra parte, los recursos otorgados a los exportadores se concentraron en unas cuantas ramas, las más de las veces en actividades ligadas al capital extranjero, como son la producción de vehículos y automóviles, carrocerías y partes automotrices. De lo que se desprende que los programas de apoyo a las exportaciones estuvo dirigido a empresas que ya tenían un cierto grado de desarrollo y que no se buscó o no se logró que dichas exportaciones tuvieran un impacto en el conjunto de la estructura productiva nacional.

De esta forma, la acelerada expansión de las exportaciones manufactureras a que se hizo referencia anteriormente tuvo dos características fundamentales: en primer lugar estuvo fuertemente concentrada, ya que 16 grupos de productos (de los más de 170 que el Banco de México detalla como actuales exportadores), representaron más del 62 % del crecimiento total de estas exportaciones y, en segundo lugar, de este incremento, casi 71 % estuvo en manos de empresas con algún grado de inversión extranjera directa. En 1982 éstas participaban con 44.7 % de las exportaciones manufactureras, en tanto que en 1987 habían llegado al 54.6 %. ²²

De acuerdo con información proporcionada por la revista **Expansión** ²³, quien toma como base una lista de 267 empresas exportadoras y 337 importadoras, la situación en 1990 es la siguiente:

Al finalizar 1990 el valor de las ventas nacionales al exterior se situó en 26,779 millones de dólares (mdd), 17.6 % superior al monto de 1989. Debe señalarse que gran parte de este incremento se debió al coyuntural incremento de precios del petróleo, a raíz del conflicto en el Golfo Pérsico; sin el cual las ventas totales al exterior habrían

²² E. Gitli, *op.cit.* págs. 29-32

²³ "Las exportadoras e importadoras más importantes de México" (Informe), en *Expansión*, México, pág. 135-194 oct. 2, 1991.

registrado un crecimiento medio de alrededor de 7.8 %, inferior al del período anterior (1988-89) que fue de 10.7 % (cuadro 9).

Para el sector manufacturero debe anotarse que si bien sus exportaciones crecieron 10.9 % en promedio, 10 de las 14 ramas consideradas en la balanza comercial manufacturera arrojaron déficit, sólo los sectores de pieles, cueros y sus manufacturas; manufacturas de productos de minerales no metálicos; minerometalúrgicos y vehículos para el transporte, sus partes y refacciones, registraron superávit. Es más, de estas ramas sólo la primera incrementó su saldo a favor.

Conviene ahora hacer un análisis del comportamiento que han tenido las exportaciones según el tipo de empresa que la realiza. Siguiendo el análisis que hace *Expansión* se divide a las empresas en privadas nacionales, privadas con capital mayoritario extranjero y estatales.

El sector privado en su conjunto, estuvo representado por 260 empresas, que aportaron 8,541 mdd, 3.2 % más que en 1989. En conjunto, este grupo de empresas aportaron 31.9 % de las ventas nacionales al exterior de 1990 y 46.3 % de las exportaciones de las firmas del *ranking* de exportadoras. De este grupo 203 empresas corresponden al sector exportador privado nacional, que en conjunto exportaron 4,257 mdd, monto 4.2 % inferior al de 1989. Con esto su participación relativa en el valor de las exportaciones de la lista de *Expansión* se redujo de 27.6 % en 1989 a 23.1 % en 1990.

Las empresas nacionales que en 1990 obtuvieron porcentajes más elevados fueron: Minera Capela (minería), Kenworth Mexicana (automotriz), César Internacional (prendas de vestir), Hermes Comercio Exterior (comercio), Sistema Argos (bebidas).

Por lo que toca al grupo de compañías privadas con capital mayoritario extranjero, estuvo representado por 57 empresas. Sus exportaciones sumaron en 1990 4,284 mdd, monto 11.8 % superior al de 1989. Las ventas de este grupo representaron el 16 % de las exportaciones nacionales totales y 27.1 % de las exportaciones del sector privado en su conjunto.

De la información proporcionada por *Expansión* se desprende que mientras una empresa privada nacional exportó en promedio 21 mdd en 1990, una privada multinacional exportó 75.2 mdd. Lo que muestra tanto

la magnitud exportadora de las empresas multinacionales, como su importancia en la generación de divisas al país.

Entre las multinacionales que registraron mayores incrementos porcentuales en exportaciones destacaron: Compañía Nestlé (alimentos), Singer Mexicana (aparatos electrodomésticos), Basf Mexicana (química) y Prove-Quim (comercio).

En cuanto a las empresas de origen extranjero que obtuvieron los mayores incrementos absolutos en sus exportaciones se encuentran: Chrysler de México (automotriz), Volkswaguen de México (automotriz), General Motors de México (automotriz), IBM de México (electrónica), Hewlett Packard de México (electrónica), Renault Industrias Mexicanas (autopartes), Dupont (petroquímica), Central de Industrias (autopartes) y Ciba-Geigy Mexicana (química).

El sector estatal, luego de un período intenso de privatizaciones, en 1990 sólo 7 empresas representaron las exportaciones gubernamentales, las que generaron 9,891 mdd, 26.7 % más que en 1989. Esta tasa de crecimiento permitió que su participación en el monto exportado por las empresas enlistadas pasara de 48.5 % a 53.7 %. A nivel nacional estas 7 empresas aportaron 36.9 % de las ventas foráneas totales y 90.1 % de las ventas del sector público.

Las empresas con mayoría de capital estatal fueron Petróleos Mexicanos, Compañía Minera Autlán, Exportadora de Sal, Productora e importadora de Papel, Aseguradora Mexicana, Teléfonos del Noroeste y Cobre de México.

Por último, las 10 exportadoras que encabezan el listado de las compañías exportadoras más importantes de México aportaron 83.9% del valor exportado y 57.8 % de las exportaciones del país. Si se resta a Pemex, estos porcentajes se ubican en 31.4 y 21.6 % respectivamente.

El panorama alentador presentado anteriormente por las exportaciones, decae al analizar lo que sucede en la contraparte, es decir, en la dinámica de las importaciones.

El valor de las compras al exterior realizadas por México durante 1989-90 tuvo un crecimiento de 27.3 % (de 32.8 por ciento según Banco de México), la cifra más alta en la historia del país, reafirmando su tendencia ascendente por cuarto año consecutivo.

Un análisis de la estructura de las importaciones muestra que en los últimos años la importación de bienes intermedios ha sido más dinámica que la de bienes de capital, representando casi las dos terceras partes de las importaciones totales en 1990 (cuadro 10). Por otra parte, los bienes de consumo han crecido en más de 100 % entre 1986 y 1990, lo que se explica por el manejo de las compras externas que ha llevado a cabo el gobierno para controlar la inflación. Finalmente, se observa en esos años que la importación de bienes de capital mostró un decrecimiento, lo que contradice el hecho de que según las autoridades el país está en franca recuperación y que además se está llevando a cabo un proceso de modernización de la planta productiva.

Siguiendo el análisis de Expansión, según su lista de las importadoras más importantes, el sector privado estuvo representado por 337 empresas, 78.6 % con capital mayoritario nacional y 21.4 por ciento con capital predominantemente extranjero.

En cuanto a las importaciones privadas nacionales, representadas por 265 compañías, estas destinaron 2,193 mdd en compras al exterior, 8.8 % más que en 1989, con lo que su participación en las importaciones privadas totales nacionales bajó de 10.3 % en 1989 a 8.6 % en 1990.

Entre las firmas que sobresalieron por el crecimiento de sus importaciones están: Camesa (hierro y acero), Válvulas Urrea (productos metálicos), Polivin (química), Molimex (química) y Hermes Comercio Exterior (comercio).

Las compañías privadas nacionales que reportaron el mayor incremento absoluto en sus compras al exterior son: Xerox Mexicana (maquinaria y equipo electrónico), Fábricas Monterrey (productos metálicos), Celulosa de Chihuahua (papel y cartón), Kimberly Clark de México (papel y cartón) y Galvak (metal no ferroso).

Por lo que se refiere a las importadoras privadas multinacionales, participaron 72 compañías, que compraron en el exterior bienes y servicios por un monto de 3,834 mdd, 18.3 % más que en 1989.

Entre las empresas privadas multinacionales que registraron un mayor incremento porcentual en sus importaciones estuvieron: Cigarros La Tabacalera (tabaco), Prove-Quim (comercio) y Durr de México (maquinaria y equipo no eléctrico).

De las multinacionales que registraron los mayores incrementos absolutos en importaciones destacaron: Chrysler de México (automotriz), Volkswaguen de México (automotriz), General Motors de México (automotriz), Teleindustrias Ericsson (electrónica) y Kodak Mexicana (comercio).

Finalmente, esta el sector importador estatal, representado por 11 entidades. El monto de sus importaciones en 1990 fue de 1,242 mdd, 19.3 % más que en 1989 y a diferencia del sector privado, este sector aumentó su participación al pasar del 27.6 % en 1989 a 29.2 % en 1990. Destacó por presentar el mayor crecimiento porcentual en sus importaciones, Productora e Importadora de Papel (Pipsa), en tanto que Pemex registró el mayor crecimiento absoluto de importaciones de este sector.

Entre 1989 y 1990, el resultado de los intercambios comerciales de las 263 empresas exportadoras y las 337 importadoras enlistadas por Expansión registraron superávit de 11,163 mdd mayor 14.1 % al superávit de 1989, que contrasta de manera significativa con el déficit alcanzado por la balanza comercial a nivel nacional.

Si se considera sólo el valor de las adquisiciones al exterior de las empresas que realizaron exportaciones en 1990, el saldo comercial arrojaría un crecimiento aún mayor, 16.2 %.

A nivel nacional, el crecimiento de las exportaciones petroleras en 28.3 % no logró compensar el crecimiento de las importaciones del sector privado. Situación que seguramente se agravó en 1991 ante la caída de las exportaciones petroleras.

Puede observarse claramente el tipo de empresas que se han visto favorecidas por las políticas gubernamentales y el contraste tan grande que hay entre la planta productiva nacional con la transnacional.

CAPITULO IV. IMPLICACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA, 1988-1992

Introducción

La Revolución Industrial se inició en la producción algodonera, rama de la industria inglesa que no estaba protegida por la ley contra la competencia extranjera (los tejidos de algodón podían importarse a Inglaterra de otros países, sin el pago de grandes derechos de aduana). Por eso los hilanderos y los tejedores ingleses experimentaban grandes dificultades.¹

Su principal competidora era la India, cuna de la industria del algodón. Los artículos indios eran de calidad superior a los ingleses.

Los tejidos de algodón de color, las muselinas y la indiana, aparecieron a fines del siglo XVII, en la corte y luego se extendieron a la sociedad inglesa. Los tejedores ingleses, que no sabían fabricar aquellos tipos de tejidos, quedaron en difícil situación: sólo podían producir tipos vastos de hilados y tejidos. Entre 1700 y 1719 el parlamento promulgó leyes que prohibían la importación de telas de la India, de Irán y de China. Pero estas leyes no lograron su objetivo: los excelentes y baratos tejidos extranjeros penetraron cada vez más el mercado inglés.

La solución llegó por otra vía. La industria algodonera inglesa, como rama nueva, no se veía constreñida por reglas viejas, heredadas del régimen gremial, que destruía toda iniciativa. Estas reglas, vigentes por ejemplo en la industria de la lana, exigían del maestro la confección de piezas de determinada longitud y anchura, sólo del color reconocido, etc.

El cambio comenzó en la producción de tejidos, cuando el mecánico Kay, en 1733, inventó la lanzadera. La cual es un dispositivo especial que se usa para tramar. Antes de esta invención, el tejedor efectuaba la operación haciendo pasar la canilla de un lado a otro. Para impulsar la

¹ La reconstrucción de esta sección histórica se hizo principalmente en base del trabajo de Adolfo Miranda López, *Orígenes, evolución y perspectivas de la industria textil en México*, Tesis, 1980, IPN.

lanzadera, basta con tirar de la palanca con el cordón. Esto aceleró en alto grado el proceso y elevó el rendimiento del trabajo, exigiendo menor habilidad y experiencia, una calificación más baja, que para la utilización de la canilla corriente. Así se creó una máquina sumamente simple, por el momento sin impulsión de vapor.

La máquina que originó la Revolución Industrial substituyó al obrero que actuaba a un tiempo con un solo instrumento, por un mecanismo que operaba de una vez con una masa de instrumentos iguales u homogéneos y los ponía en acción una sola fuerza motriz, cualquiera que sea la forma de ésta. Las consecuencias de esta invención sumamente modesta a primera vista, fueron enormes.

Se duplicó la cantidad de producción del tejedor. Pero lo principal consistió en que se quebrantó el equilibrio natural existente entre la producción de hilados y tejidos; los hiladores no se daban abasto en la producción de hilados para los tejedores que gracias a la invención de Kay, comenzaron a trabajar con una rapidez doble de la anterior; mientras que los hiladores continuaban con el mismo rendimiento de trabajo. Esta situación demandó insistentemente que se perfeccionara la hilandería.

En 1738, J. Withe y Lewis Paul inventaron los rodillos de estirar, que sustituyeron los dedos del hilador. Después Highs construyó una máquina de hilar, que actuaba por la fuerza del agua, la llamada Machine Water, invención de la que se apropió el hábil y emprendedor barbero y relojero Arkwright.

Con la máquina de Arkwright se fabricaban hilos fuertes, pero muy gruesos. Con estos hilados sólo podían confeccionarse tejidos bastos. Por eso, a pesar del ascenso vertical de la productividad del trabajo, la competencia de los tejedores de la India, que producían tejidos de alta calidad no disminuyó. Se precisaba una máquina para la producción de hilados finos.

Por fin en 1765, la inventó el tejedor mecánico Hargreaves, quien la denominó hiladora Jenny. Esta máquina proporcionaba un hilado fino, pero el mecanismo era excesivamente frágil. La máquina se movía a mano, pero en lugar de un huso como la hiladora manual corriente, tenía 16 o 18 husos que ponía en movimiento un solo hilador; se obtuvo la posibilidad

de producir muchos más hilados que antes. Si hasta entonces por cada tejedor trabajaban tres hiladores y el hilo no bastaba, ahora se producían más del que podían utilizar los tejedores existentes. Se precisaron más tejedores, y su salario se elevó. El tejedor abandonó sus ocupaciones agrícolas, y se dedicó exclusivamente a tejer.

El desarrollo de la industria, que se operó paralelamente a los cambios de la estructura social, no paró aquí. En 1799 se construyó una máquina que reunía los principios de las máquinas de Hargreaves y de Arkwright. Dicha máquina proporcionaba un hilo más fino y fuerte que servía para la producción de hilos caros, en particular de la muselina.

Esta invención incrementó de súbito el rendimiento del trabajo en proporciones enormes. Ahora, una máquina, manejada por una persona, tenía hasta 120 mil husos.

Gracias a las invenciones en la producción de hilados, la cantidad de estos aumentó varias veces. Los tejedores seguían trabajando a mano y resultaban incapaces de elaborar toda la masa de hilados, el hambre del tejido fué liquidada mediante la introducción del telar mecánico, inventado por el reverendo Cartwright de Kent en 1785, cuya utilización incrementó unas 40 veces el rendimiento del trabajo.

Gracias a estas y otras invenciones, el trabajo mecánico triunfó sobre el manual en las ramas principales de la industria inglesa. Los resultados no tardaron en aparecer. Por un lado, se produjo un rápido descenso de los precios de todos los artículos fabriles, un florecimiento del comercio y de la industria, se conquistaron muchos mercados extranjeros, se incrementaron con rapidez los capitales y las riquezas nacionales.

Dado que la industria textil fue la base del desarrollo de la industria moderna, estuvo muy ligada a las concepciones que del funcionamiento de la economía se tenía, entre las que destacan de manera importante las relaciones comerciales entre los diversos países.

Así, la industria textil tuvo un importante desarrollo cuando se generalizó la filosofía económica del mercantilismo. La manipulación gubernativa de las regulaciones comerciales aseguraron que las exportaciones fueran mayores a las importaciones, como un medio de incrementar la riqueza del país. Para el siglo XVII, sin embargo,

comerciantes e industriales sólo pudieron ampliar sus mercados mediante la liberalización del comercio. La filosofía de Adam Smith de *laissez faire* sustentó el deseo de los capitalistas de Inglaterra de tener menores regulaciones para ser capaces de expandirse libremente a otros países.

Los textileros de algodón de Inglaterra aprovecharon la ventaja de las disposiciones cambiarias y pronto desarrollaron un próspero negocio de exportación. La apertura comercial promovió el desarrollo de la industria textil, haciendo de los textiles uno de los principales productos de exportación de Inglaterra, a fines del siglo XVII y durante el XVIII.

Por su parte, la industria textil americana empezó a desarrollarse desde fines del siglo XVII, a pesar del esfuerzo de los ingleses por evitar que sus procesos de hilatura y tejeduría fueran usados fuera de sus fronteras, pues esperaban que las colonias absorbieran productos ingleses. En contraste con esta política, los habitantes de las colonias deseaban producir sus propios bienes de consumo, entre ellos los textiles y así reducir su dependencia de Inglaterra.

De esta forma, tanto Inglaterra como los Estados Unidos (E.U), decidieron proteger sus respectivas industrias textiles, ya que se trataba de una industria de primera importancia para ambas naciones. Inglaterra intentó imponer leyes en las colonias para forzar compras de textiles británicos. En respuesta, el Congreso de E.U. impuso derechos aduanales en 1808 a los textiles extranjeros para proteger su incipiente industria.

Las industrias textiles en Inglaterra y E.U. fueron apoyadas en su desarrollo inicial por políticas proteccionistas aplicadas por los respectivos gobiernos. Con todo, sería Inglaterra quien controlaría la situación, pues dictó políticas comerciales para las colonias, por lo menos hasta que E.U. logró su independencia y con ello estuvo en la posición de emitir sus propias reglas.

El siglo XIX fue un importante periodo de expansión, tanto para Inglaterra como para las industrias textiles americanas. El empuje a esta actividad provino de la apertura comercial puesta en práctica por Inglaterra, con lo cual logró un impresionante auge del comercio textil.

Para 1890 Inglaterra contaba con alrededor del 70% del comercio mundial de textiles. En tanto, la industria americana se expandía en su propio mercado interno. Su producción de algodón fue relativamente reducida al principio del siglo, pero para 1860, se habría convertido en el líder de su industria manufacturera.

Aunque para mediados del siglo XIX las industrias de Inglaterra y de E.U. eran las productoras líderes en el mundo, pronto se incorporarían otros países. En ese tiempo, varios países de Europa Occidental y Canadá se convirtieron en importantes productores textiles. En muchos casos, su desarrollo se debió al apoyo deliberado de los gobiernos. Para 1913, Europa Occidental y norteamérica contaban con alrededor del 85% de la producción total de algodón en el mundo.

IV.1. Importancia económica de la industria textil a nivel mundial

La producción de textiles y ropa ha sido una de las actividades económicas de mayor importancia, tanto para las economías desarrolladas como para las que están en vías de desarrollo, presentando en las últimas décadas un comportamiento singular. Por un lado, el complejo textil ha declinado en las naciones industrializadas, mientras que ha crecido en varios países en vías de desarrollo, que han logrado incrementar su participación en el mercado internacional. Incluso puede decirse que para varios países desarrollados (LDCs) y de los llamados de reciente industrialización (NICs), los productos textiles y ropa son su principal fuente de exportaciones primarias y de empleo.²

El rasgo general más significativo es que la industria textil, considerada como una de las industrias manufactureras donde tradicionalmente se empleaba en mayor proporción la mano de obra (incluso en los países desarrollados); cada vez dicha proporción es menor por la mayor utilización del capital.

² Kitty G. Dickerson, *Textiles and Apparel in the international economy*, Macmillan Publishing Company, U.S.A., 1991

La automatización de algunas fases del proceso textil ha desempeñado un papel de primer orden en el incremento de la productividad y en la organización de la producción a nivel mundial. Por una parte, ha venido a reducir la ventaja de los bajos costos de la mano de obra, característica de los países en desarrollo, pues exige el empleo de un número relativamente mayor de técnicos y operarios altamente especializados. Además, el cambio en el uso de materias primas, de naturales a sintéticas, ha hecho que los montos de capital necesarios para producir textiles aumenten.

Pero por otra, ha asignado a los países subdesarrollados fases del proceso que continúan siendo intensivos en el uso de mano de obra, confinando a los trabajadores a continuar bajo esquemas de salarios bajos.

En el sector de hilatura, se ha registrado una innovación interesante: el texturizado de hilados de filamentos químicos. Este proceso puede aplicarse a hilados de fibras de acetato, poliamida, poliéster, olefinas y fibra de vidrio textil. Esta innovación hace que la producción de texturizados de hilado de filamento requiera menos gastos de capital, en términos relativos, que la producción y manipulación, en las operaciones normales de hilatura de fibras químicas cortadas. El texturizado parece haber ganado la aceptación de los consumidores, y ha reducido la dependencia de productos naturales como el algodón.

Uno de los principales factores del alto desarrollo tecnológico en lo referente a la industria textil en los países desarrollados, es que en los numerosos laboratorios de investigación que sirven a la industria, algunos de los cuales están sostenidos por los industriales y otros por el gobierno, se le presta especial interés a la materia prima ; haciendo investigaciones sobre las propiedades físicas y químicas de las fibras, así como propiedades posteriores al ser convertidas en telas.

IV.2. Desarrollo del mercado mundial de textiles

A principios del siglo XX la producción mundial de textiles creció de manera impresionante. Entre 1890 y 1937, la producción creció alrededor de 90% en términos reales. En ese período, sin embargo, los países desarrollados empezaron a observar una declinación en la participación relativa de la industria textil como parte del conjunto de la actividad manufacturera. Entre 1913 y 1929 tuvo lugar una aguda caída en las exportaciones de textiles de los países desarrollados, debida en parte a la creciente competencia de Japón. Otra parte se debió a la importante sustitución de políticas en Europa Central y Latinoamérica, ya que esos países trataban de desarrollar su industria textil, por lo que los gobiernos promovieron el uso de textiles producidos localmente, en lugar de los importados. El resultado fue que aquellos países que habían sido tradicionales proveedores, perdieron porciones importantes de sus mercados.

Después de la crisis de 1929, los países desarrollados empezaron a experimentar una nueva época de su comercio textil. Estos países dominaron nuevamente los mercados mundiales. Esto a pesar de que el comercio textil se desplomó durante la depresión y durante la misma la industria fue seriamente dañada. Para 1933 Japón se había convertido en el líder exportador mundial de productos textiles de algodón. Al mismo tiempo, otros países asiáticos hicieron sentir su presencia en los mercados textiles.

Estos nuevos competidores se beneficiaron de las políticas de sustitución de importaciones de sus países y de la ventaja comparativa que significaba contar con abundante mano de obra barata.

Japón avanzó muy rápido en el desarrollo de su industria textil en el período de entreguerras, que se reflejó en su activa participación en los mercados mundiales de textiles, y que más tarde serían objeto de medidas restrictivas por parte de Inglaterra y E.U., quienes reaccionaron ante el éxito japonés y la pérdida de parte de sus mercados.

En 1932 Inglaterra impuso medidas proteccionistas para limitar la entrada de productos japoneses. Otros países secundaron tales medidas,

diseñadas para restringir la presencia de productos japoneses dentro de sus mercados. Japón había sido identificado como la mayor amenaza. Para 1936, las exportaciones japonesas de textiles de algodón quedaron sujetas a restricciones en 40 de sus 106 mercados.

Los productores de textiles de E.U. presionaron a su gobierno a que protegiera el mercado estadounidense, preocupados ante la pérdida de terreno en su propio país.³ El resultado fue que en 1935 la Comisión de Tarifas de E.U. investigó el incremento de importaciones de telas de algodón procedentes de Japón, que finalmente se expresó en el conocido acuerdo sobre Restricción Voluntaria de Exportaciones (VRE por sus siglas en inglés), que consistió en un acuerdo con Japón para limitar sus exportaciones de textiles hacia los E.U. Este acuerdo no logró su objetivo de limitar la entrada de productos textiles japoneses al mercado estadounidense, por lo que en 1936 los E.U. impusieron crecientes tarifas selectivas sobre los textiles japoneses, medida que también falló. Finalmente, los E.U. y Japón negociaron la creación de asociaciones de comercio en 1940 que se encargarían de poner en práctica acuerdos formales sobre la limitación de las exportaciones japonesas.

En suma, entre la primera y la segunda guerra mundiales, nuevos competidores, en especial Japón, desafiaron los patrones del comercio mundial de textiles. Los países desarrollados respondieron imponiendo restricciones de tipo cualitativo y cuantitativo a la entrada de estos productos a sus mercados. De este período resulta un clima sumamente difícil del mercado mundial de textiles, que continuaría en los siguientes 50 años.

Después de la segunda guerra mundial, a pesar de que los E.U. habían sido tradicionalmente deficitarios en su comercio textil, las circunstancias relacionadas a la guerra le habían dado (igual que a Inglaterra), en las industrias de ropa y textiles una ventaja en los mercados mundiales. En varios de los principales países exportadores de

³ Aunque las industrias de textiles y ropa no son las más importantes en la economía estadounidense, ha sido uno de los más destacados ejemplos en el uso de argumentos de desplazamiento de empleos en el diseño de políticas proteccionistas en Estados Unidos. Ver Kurt Unger, *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional*, FCE/ColMex, México 1990, pág.14.

textiles, como Japón, la industria había sido seriamente dañada durante la guerra. Así para 1947, E.U. experimentó su más grande excedente comercial textil de la época.

Japón reconstruyó rápidamente su industria, en particular la textil, contando para ello incluso con la ayuda financiera y técnica de E.U. Para 1953 Japón exportó textiles y ropa por un valor de 746 millones de dólares, contra 539 millones de dólares de Estados Unidos y 343 millones de dólares de Inglaterra. Además, Hong Kong, Corea del Sur, India y Pakistán incrementaron sus exportaciones de textiles de algodón.

Si bien las importaciones de textiles de algodón hechas por E.U. representaban menos del 1 por ciento de su consumo textil, el Instituto de Algodón Americano (ACMI), se esforzó por limitar dichas importaciones. Por otra parte, en 1950 Inglaterra forzó a Japón a reducir sus exportaciones hacia aquel país.

Entre los años 1960 y 1970 creció de manera significativa el número de productores de textiles y de ropa en el mercado mundial, provocando un crecimiento excesivo de la producción de estos productos. El resultado fue que la competencia global se intensificó y se complicó aun más, por lo que los productores de los países desarrollados presionaron para proteger sus mercados, de las importaciones provenientes de los países de bajos salarios; hecho que marcó el establecimiento de políticas comerciales discriminatorias. Posteriormente, dichas políticas se han desarrollado hasta convertirse en políticas globales que tratan de regular el excedente mundial y evitar que salgan afectados los intereses de los productores de los países desarrollados, como los de E.U.

En los años setenta se consolidaron varias de las tendencias en la industria textil señaladas a grandes rasgos en los párrafos anteriores. La tendencia a ganar terreno en las fibras químicas en detrimento de las de algodón y de otras fibras naturales se acentuó. Pero el cambio que interesa destacar y que está relacionado con los cambios técnicos de la producción textil, es que el gradual desplazamiento de las fibras naturales por las químicas ha sido acompañado por la tendencia al traslado de algunas fases del proceso textil hacia países subdesarrollados. Por lo que las actividades con mayor densidad de

capital, mayor productividad y que añaden más valor al producto y por tanto incrementan más la rentabilidad, se concentran en los países desarrollados. ⁴

Los países capitalistas desarrollados en su interés por subsanar los efectos de la crisis económica de la época, impulsaron el desarrollo científico-tecnológico, a lo que no escapó la industria textil. Además, estos países, o las grandes empresas transnacionales de estos países, lograron beneficiarse de la división internacional del trabajo existente, o vía la nueva tecnología la modificaron.

La agudización de la competencia internacional, dio lugar a la concentración de la actividad textil, donde unos cuantos grupos controlan el grueso de la producción textil mundial. Estos grupos se caracterizan por su alto grado de diversificación en el control de productos básicos, por lo que el algodón representa una pequeña proporción de sus ventas totales. Se dice que unas 35 empresas textiles transnacionales controlan el mercado, y que dichas empresas están ligadas a cuatro grandes grupos financieros: Morgan, Rockefeller, Dupont, Mellon y Manufacturer Hannover. ⁵

En el caso particular de la industria textil y de ropa en E.U., esta sufre un claro deterioro de su posición competitiva frente a algunos países industrializados y a otros de reciente industrialización, pero es donde existe una gran resistencia a someterlos al libre comercio, en atención a los efectos que esto acarrearía sobre el empleo y la situación económica de ciertas regiones de ese país.

En E.U., la industria textil y del vestido se distingue tanto por su importancia en términos de empleo como por su creciente peso en el déficit comercial estadounidense. En 1980, representaba 11.1% del empleo total en manufacturas de E. U., menor ya al de 1971 que era de 12.5%.

La penetración de importaciones, por su parte, ha mantenido un ritmo ascendente tal que en los últimos años el déficit comercial de la industria textil y del vestido ha llegado a ser hasta un tercio del

⁴ Irma Portos, *Pasado y Presente de la industria textil en México*, Nuestro Tiempo, México, 1992.

⁵ I. Portos, Ob. Cit. págs. 69-70.

déficit comercial total de las manufacturas, sólo superado individualmente por la industria automotriz. Este déficit fue de 10 millones 500 mil dólares en 1983, 90% del cual corresponde al vestido. El del total de manufacturas fue de 31 millones 700 mil dólares. Para 1987 el déficit de la industria aumentó a 24 millones 800 mil dólares, mientras el total llegó a 157 millones 600 mil dólares. ⁶ Esto ha sucedido a pesar de estar vigente desde 1974 el Acuerdo Multifibras que regula el comercio bilateral entre más de 50 países, además de acuerdos particulares entre E.U. y alrededor de 30 países en desarrollo (entre ellos México), acuerdos que han moderado el crecimiento de las importaciones estadounidenses.

Sin embargo, la aparente asociación entre el aumento de importaciones y el desplazamiento de empleos que usualmente se invoca para justificar las recientes demandas de protección, hace necesario profundizar en tres aspectos que oscurecen la continuidad de tal relación. Uno es el incremento de la productividad de la industria, merced a la introducción de nuevas tecnologías que traen consigo el desplazamiento de mano de obra; otro es la relación entre las importaciones de ropa y las exportaciones de los textiles que se usan para hacer la misma ropa en otros países, por empresas de E.U. Un tercer aspecto, derivado de los dos anteriores, es la conformación de una dualidad industrial, donde las grandes empresas líderes en la incorporación de avances tecnológicos implantan esquemas de internacionalización de la producción, que terminan por desplazar la actividad interna de empresas estadounidenses de menor tamaño, hacia regiones que incrementen sus ventajas competitivas. ⁷

⁶ K. Unger, Ob. Cit. p. 33.

⁷ K. Unger, ibid. pág. 34

IV.3. Los Acuerdos Internacionales en materia de textiles firmados por México

Los problemas en el mercado mundial de textiles señalados anteriormente, dieron lugar a la creación de Acuerdos o Convenios para regular el flujo de productos textiles. Bajo auspicios del GATT el 20 de diciembre de 1973 se firmó, con carácter de temporal, el Acuerdo Relativo al Convenio Internacional de Textiles, mejor conocido como el Acuerdo Multifibras (AMF)⁸, que ha sido renovado en tres ocasiones, (1977, 1981 y en 1986).

El antecedente del AMF se encuentra en el Acuerdo a Largo Plazo (ALP) de 1962⁹. En ese año, los E.U. sugirieron la celebración de una Conferencia entre exportadores e importadores de textiles, con el propósito de estimular el comercio internacional de los textiles y del vestido.

El GATT, ante la desorganización del mercado textil y la Conferencia propuesta, auspició, en julio de 1961, una reunión que concluyó con el Acuerdo a Corto Plazo referente al comercio internacional de los textiles de algodón. Dicho acuerdo estableció tres objetivos: 1) ampliar sustancialmente el acceso a los mercados que se encontraban sujetos a restricciones; 2) mantener un acceso ordenado a los mercados que se mantenían relativamente abiertos y, 3) garantizar cierto grado de limitación por parte de los países exportadores con el fin de evitar la desorganización del mercado. Este acuerdo creó un Comité Provisional de los Textiles de Algodón, con la encomienda de encontrar, a largo plazo, una solución a la problemática planteada.

Dicha comisión elaboró, para febrero de 1962, el ALP; en octubre de ese mismo año, entró en vigor por un período de cinco años. En 1967, el ALP se prorrogó por tres años y en 1970 por otros tres, coincidiendo con la entrada en vigor del AMF en 1974.

⁸ Como habíamos mencionado en el capítulo I, el AMF constituye una de las dos excepciones importantes al principio que rige el GATT en el sentido de que el arancel es la única forma de protección a la industria nacional.

⁹ La explicación tanto del ACP, del ALP, como del AMF, fue tomado de: Malpica de Lamadrid, Luis, ¿Qué es el GATT?, Las consecuencias prácticas del ingreso de México al Acuerdo General, Grijalbo, México, 1988, cap. II.

Para 1970, los países firmantes del ALP consideraban que éste ya no respondía a la realidad de la industria textil, pues los cambios tecnológicos habían modificado la estructura de la industria. La amplia utilización de las fibras sintéticas, poliéster y acrílico, y el aprovechamiento de los hilos sintéticos de filamento continuo, impulsó a la industria de artículos de punto. La consecuencia fue que los exportadores de productos sintéticos se encontraron en una situación más favorable que los exportadores de artículos de algodón. Por tanto, surgió la necesidad de regular el comercio de los productos que no fueran de algodón.

Los E.U. fueron nuevamente quienes plantearon la problemática anterior ante el GATT quien constituyó un Grupo de Trabajo para que estudiara el problema y propusiera soluciones. El Grupo recomendó la celebración de un nuevo convenio internacional, donde debían incluirse los textiles de algodón, las fibras sintéticas y artificiales y la lana; además el nuevo convenio debía contar con un mecanismo eficiente de vigilancia internacional.

El AMF I

El Grupo de Trabajo formó un Grupo Negociador, el cual concluyó el 20 de diciembre de 1973, por consenso, el Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, conocido como AMF I el que entró en vigor el 1º de enero de 1974, por un período de cuatro años y se ha prorrogado por tres ocasiones.

El número total de países participantes en el AMF I fue de 42. México fue desde el principio miembro del Acuerdo.

Señalamos algunos de los aspectos más importantes del AMF I.

i) Justificación. El AMF I parte, en su Preámbulo, de la 'gran importancia de la producción y el comercio de los productos textiles de lana, fibras artificiales y sintéticas y algodón para la economía de muchos países y su especial importancia para el desarrollo económico y social de los países en desarrollo...'

También se justificó la creación del AMF I por la situación insatisfactoria del comercio mundial de productos textiles, que podía tener efectos negativos en los países que participan en el comercio de

los mismos. La solución se situó en una acción constructiva y cooperativa, dentro de un marco multilateral.

ii) Ambito de aplicación. El artículo 12 del AMF I señala que la expresión "textiles" 'sólo se aplica a las mechas peinadas (tops), los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados (cuyas características principales vienen determinadas por sus componentes textiles) de algodón, lana, fibras sintéticas o artificiales o mezclas de las citadas fibras, en los que cualquiera de las fibras o todas ellas combinadas constituyen el elemento de valor principal de las fibras o 50% o más del peso (o 17% o más del peso de la lana) del producto'.

En el mismo artículo se establecen los artículos que quedan fuera del AMF I: 'no comprende las discontinuas, los cables para discontinuos, los desperdicios ni los monofilamentos o los multifilamentos sencillos, sintéticos y artificiales...'; tampoco incluye las 'exportaciones, efectuadas por países en desarrollo, de tejidos de fabricación artesanal hechos en telares manuales, de productos de fabricación artesanal hechos a mano con esos tejidos ni tampoco a las exportaciones de productos textiles artesanales propios del folklore nacional..."

iii) Objetivo básico. En el párrafo 2 del capítulo I se establece como objetivo primordial lograr la expansión del comercio, la reducción de los obstáculos a ese comercio y la liberalización progresiva del comercio mundial de productos textiles, y, al mismo tiempo, asegurar el desarrollo ordenado y equitativo de ese comercio.

En otra parte se señala como objetivo central, el de fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo.

iv) Autorización de mantener o establecer restricciones al comercio. Los artículos 2, 3 y 4 forman el núcleo básico del AMF I que regula la materia de las restricciones.

En el artículo 2 se establecen la obligación para las partes, de que todas las restricciones cuantitativas unilaterales existentes, los acuerdos bilaterales y cualesquiera otras medidas cuantitativas vigentes que tengan efectos restrictivos, serán notificados en detalle al Organó de Vigilancia de los Textiles.

También se establece la obligación de que todas las medidas restrictivas notificadas se suprimirán en el plazo de un año, contando a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. El párrafo 2 del artículo 2 permite no cumplir con esta obligación, basado en tres procedimientos: que las medidas restrictivas se incluyan en un programa de eliminación progresiva; que formen parte de acuerdos bilaterales negociados o en curso de negociación o que se incluyan en medidas adoptadas ante el peligro de una desorganización de su mercado.

v) En el párrafo I del anexo A se define a la desorganización del mercado como la existencia o la amenaza real de perjuicio grave para los productores nacionales. En el párrafo II se describen los factores que causan la desorganización del mercado, que son: el brusco e importante incremento o inminente incremento de las importaciones de ciertos productos procedentes de determinadas fuentes; y que los precios de los productos se ofrezcan considerablemente más bajos que los vigentes en el mercado del país importador para mercancías similares de calidad comparable.

vi) Nivel de restricción. Cuando se presenta una desorganización del mercado, el país importador debe celebrar consultas con el país exportador, mediante las cuales se puede llegar a un entendimiento mutuo respecto de los niveles básicos, los coeficientes de crecimiento y la flexibilidad. Si no se llega a ningún acuerdo, el país importador puede imponer restricciones unilaterales.

vii) Condiciones más favorables para países en desarrollo. El AMF I, acorde con sus objetivos centrales, reconoce que los países participantes están obligados a prestar especial atención a las necesidades de los países en desarrollo; y considera que aquellos países importadores que apliquen, en base al presente Acuerdo, restricciones que afecten el comercio de los países en desarrollo prevean para ellos condiciones más favorables que para otros países.

El AMF II

A mediados de 1977 se analizó la prórroga del AMF I, en el contexto de una incipiente recuperación de la economía mundial, tras la crisis de 1975; la industria textil y del vestido no mostraba signos de una rápida

recuperación. Con la participación de 42 naciones, entre ellas México, el 1º de enero de 1978 entró en vigor el AMF II por un lapso de cuatro años.

La diferencia más importante en la aplicación del AMF II respecto del anterior acuerdo fue que el AMF II recogió en sus Conclusiones la posición de la Comunidad Económica Europea (CEE) sobre la necesidad de estabilizar el mercado de textiles, con una elevada tasa de penetración de las importaciones mediante el establecimiento de límites globales máximos de las mismas a los niveles de 1976. Esto implicó la congelación del crecimiento de las importaciones de todas las fuentes y la reducción de las exportaciones de algunos de los países abastecedores.

El AMF III

Durante 1981 se negoció la prórroga del AMF, en un ambiente poco optimista, por la irregular situación económica mundial. El AMF III entró en vigor el 1º de enero de 1982 y concluyó el 31 de julio de 1986.

Uno de los cambios más significativos en el nuevo AMF es que en éste ya no se incluyó la disposición relativa a "desviaciones razonables", tratando de restablecer la disciplina del Acuerdo a solicitud de los países en desarrollo.

Por otra parte, la Conclusión 10 del Comité de los textiles expresó que los países exportadores podrían tropezar con dificultades originadas por incrementos bruscos e importantes de las importaciones, provocadas por las diferencias sustanciales entre los niveles más grandes de limitación negociados y las importaciones efectivamente realizadas.

Asimismo, los países importadores reconocen la importancia de la estabilidad del comercio de textiles para los países exportadores que ocupan una posición predominante y la necesidad de garantizar dicha estabilidad y certidumbre durante la vigencia de sus acuerdos bilaterales.

El AMF IV

El 31 de julio de 1986 el AMF se prorrogó por 5 años más, sin cambios respecto del texto del AMF en vigor desde 1974. El acuerdo fue

suscrito por 54 países ¹⁰, y abrió la posibilidad de que en lo futuro se adhirieran mas países.

Una de las preocupaciones que más se discutió fue el referente a la violación de las marcas comerciales y diseños registrados. Pero se convino no tomar una acción multilateral de carácter multilateral, sino que esos problemas se trataran con arreglo a las leyes y reglamentos nacionales pertinentes.

Para fines de la década de los noventa, 54 países participaban en el AMF cuyo comercio representaba el 48% del comercio mundial textil y de ropa; el 52% restante se llevaba a cabo entre países fuera del acuerdo, así como entre signatarios y no-signatarios.

En el marco de los Principios y Normas del AMF, México ha celebrado otros convenios con E.U. y la Comunidad Económica Europea.

México ha firmado cinco Convenios Bilaterales con E. U., los que han presentado diversas modalidades en el transcurso del tiempo; aun cuando su objetivo permanente ha sido sujetarse a las normas de comercio para textiles y, en algunos casos, limitar el intercambio de productos considerados como sensibles para la industria estadounidense.

Los convenios entre México y E.U. al inicio regulaban exclusivamente la exportación de textiles de algodón (1967-1975), pero a partir de 1975 ampliaron su cobertura a productos de lana y sintéticos, como se ilustra en el cuadro 11. También el número de productos controlados se ha incrementado pues de 64 productos controlados en 1967 pasaron a ser 131 en 1988.

Las principales características del último convenio bilateral México-E.U. (el V) en materia de textiles se señalan brevemente a continuación. ¹¹

El acuerdo tendría una vigencia del 1º de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1991. Previéndose una revisión en junio de 1989, a efecto de permitir el ajuste, en su caso, del convenio con base a las

¹⁰ El AMF IV fue firmado por 43 países en representación de los 54 que se mencionan, ver Luis Malpica Lamadrid, ob. cit.

¹¹ SECOFI, Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles, México, 1989

corrientes de comercio vigentes. La cobertura del convenio se mantiene para productos de fibras de algodón, lana y sintéticas.

En este convenio, se establecieron las bases para instrumentar el Sistema Especial para 27 categorías de 75 que amparan prendas de vestir. Bajo este sistema se ha dado un tratamiento especial al ensamble de prendas con tela producida y cortada en los E.U.

Para el establecimiento del Sistema Especial, se acordaron aumentos sustanciales en los cupos de las categorías seleccionadas, pero bajo la modalidad de límites específicos, estableciendo sublímites para las exportaciones que utilicen tela de origen distinto al estadounidense.

En consecuencia, el exportador puede concurrir al mercado norteamericano bajo dos esquemas: el tradicional, utilizando tela de cualquier parte del mundo; y, el especial, circunscrito a la utilización de tela fabricada y cortada en E.U. Este hecho puede considerarse como uno de los antecedentes inmediatos de las "reglas de origen", acordadas en el Tratado de Libre Comercio entre México, E.U. y Canadá, firmado en 1993.

IV.4. La industria textil en México, 1986-1991

IV.4.1. Desempeño de la industria textil

El deterioro de la balanza comercial textil en los años posteriores a la apertura comercial, insuficiencia para satisfacer las cuotas de importación establecidas por E. U., el crecimiento de las importaciones a una tasa superior a la de las exportaciones y heterogeneidad de la planta industrial textil, compuesta por 2 249 empresas, de las cuales 86% están clasificadas como micro y pequeñas empresas y el 14% restante en medianas y grandes; caracterizan parcialmente a esta industria a fines de los años ochenta.

En el período 1970-1990 la actividad económica de la industria textil ha sido relativamente moderada en relación al PIB manufacturero y la actividad económica del país en su conjunto. Su crecimiento (2.4%)

fue 40% menor que el del sector manufacturero y de la economía en su conjunto, que crecieron a una tasa del 4.1%. (Cuadro 12). Como consecuencia de lo anterior, la participación de la industria textil en la economía y en el sector manufacturero ha disminuído en los últimos veinte años. Mientras que en 1970 la participación de esta industria en el PIB total representó el 1.6% y 7.0% en el PIB de la industria manufacturera, para 1990 fue de 1.2 y 5.1% respectivamente (cuadro 13).

En el subperíodo caracterizado aún por la sustitución de importaciones (1970-82) el crecimiento del PIB textil fue más dinámico (4.0% promedio anual). A partir de 1981, la industria textil como el resto de la economía, resgistró un descenso en su nivel de actividad. El declive que se inicia en 1981 es significativo por dos razones. Primero, porque la contracción de la actividad textil es sensiblemente mayor que el descenso del sector industrial y la economía en su conjunto. Segundo, porque a partir de 1986 y hasta 1990 cuando la actividad económica del país y el sector manufacturero retoman la senda del crecimiento (2.5% y 4.6% respectivamente), la industria textil permanece estancada (0.97%). (Cuadro 12)¹²

Para 1990 la participación de las diferentes ramas en el Conjunto de la división industrial "Textiles, Vestido y Cuero" es como sigue: la rama del Vestido y la de Hilados y Tejidos de Fibras Blandas, contribuyen casi con las dos terceras partes del PIB de esta división industrial; una décima parte la aporta la rama de Otras Industrias textiles; la quinta proviene del Cuero y Clazado y una reducida parte

¹² Alenka Guzmán, Jaime Aboites, "La industria textil mexicana y el TLC" en *El Cotidiano*, Núm. 51, nov-dic, 1992.

(3.0%) de Hilados y Tejidos de Fibras Duras (Henequén). Es importante señalar que en el período 1981-1991, las únicas ramas de esta división que no tuvieron caídas en su volumen de producción fueron las 26 y 27 (Prendas de Vestir y Otros textiles) y la Maquila para Exportación. (Cuadro 14).

También podemos mencionar, como parte del desempeño de la industria textil, el que se refiere a la generación de empleo. Su participación porcentual del personal ocupado en la industria manufacturera, ha representado desde 1984 el 7.0%. Si bien, en términos absolutos se observa que el número de empleos generados por la industria ha descendido, de 175 300 personas ocupadas en 1980, pasan a ser 168 400 en 1988.

IV.4.2. Concentración local y del capital en la industria

El 91.5% de la industria textil se encuentra concentrada geográficamente en siete estados: en el D.F. está el 36.3%, en el Estado de México el 18.3%, en Puebla y Tlaxcala el 19.1%, Jalisco 7.0%, Guanajuato 6.9% y Aguascalientes 3.9%.

En el proceso de hilatura los husos y rotores ascienden a 3 583 174 unidades, de las cuales el 35.2% se encuentra en Puebla, 16.7% en el Estado de México y 12.8% en el D.F.

En cuanto a la situación del capital textil, podemos mencionar que desde los años setenta alrededor de treinta empresas textiles han sido las más importantes en el país. Que son las que frente a los retos que significa la competencia externa, a partir de la apertura comercial del

país, mantienen la tendencia a integrar la cadena fibras-textil-confección.

Aun antes de la apertura comercial de México el futuro de las pequeñas y medianas empresas era incierto y peligroso. Para 1991, más de 3 años de apertura, vemos que sí han desaparecido o cerrado muchas empresas de este tipo, aunque muchas se han convertido en comercializadoras de productos importados, o como subcontratistas de empresas exportadoras.

De hecho, puede decirse que las empresas mejor libradas en la nueva situación son aquellas de mayor integración en su producción, como sucede entre las productoras de mezclilla, la Cía. Industrial de Parras y Nueva Nacional Textil Manufacturera, Cannon Mills, Texel, Organización Roberts, etc. Además de aquellas agrupadas en torno a las exportadoras.

En estas condiciones, un rasgo distintivo del curso del capital textil durante los últimos años ha sido el de la desigualdad, la inestabilidad y el reacomodo.

Entre los casos más conocidos de reacomodo del capital textil, podemos mencionar los siguientes:

* **Puritan**, empresa de casimires, suéteres, playeras y camisas informales, pasó a manos de Organización Robert's en 1987. Esta misma empresa compró en 1992 a la firma estadounidense Harmarx su participación en Robert's (37% del capital), con el firme objetivo de emprender una reestructuración completa. En su planta industrial de Lucas Alamán, en la ciudad de México, Robert's cuenta con seis plantas integradas en un mismo edificio. Ahí se confeccionan trajes, camisas y suéteres, cuyas etiquetas son Robert's y Nino Cerruti. Con 30 tiendas,

Robert's es el líder de ropa masculina dirigida a la clase media, pues no sólo vende su propia producción sino que comercializa varias marcas internacionales: Canalli, Saint Remo, Cerruti 1881, Hugo Boss y Hermenegildo Zegna.¹³

* **Cannon Mills** en 1990 se integró al grupo Industrias Synkro. Este aglutina a varias empresas de zapatos de plástico (calzado Puma), insecticidas y cosméticos, además de la amplia producción de medias, calcetines y lencería fina. En la mira de hacer frente a la apertura comercial y avanzar hacia la globalización, Grupo Synkro invirtió en los últimos tres años más de 100 mdd en modernizar las plantas de Cannon Mills, con tecnología de punta, consolidar su integración vertical y establecer una base de costos muy competitiva. También fortaleció la parte medular de su negocio (producción de medias y pantimedias), extendió sus ramificaciones dentro y fuera del país con la adquisición de empresas afines y eliminó los giros no textiles.

En esta vía globalizadora, Syncro adquirió la Firma Modercraft, primera firma de América del Sur y recientemente adquirió la firma Kayser Roth, la segunda más importante productora de medias y pantimedias en E.U.

* **Texel** es el nombre de la agrupación empresarial en que se encuentran empresas como Industrias Polifil, Pliana y Servicios Corporativos Texel. Funciona como controladora de empresas que producen y distribuyen fibras textiles de polipropileno, productos textiles y

¹³ "La industria Textil en México", en Estudios del Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), Núm. 231, México, junio de 1990 (trimestral). También ver "Robert's, la ruta de la confección" en Expansión, Núm. 597, México, agosto 19, 1992.

prendas de vestir (telas de tapicería y decoración, así como fabricación y venta de toda clase de hilados y fibras sintéticas).

Pese a los problemas recientes de la industria textil, texel no ha sido afectado. En 1991 exportaba más del 40% de su producción total a 30 lugares diferentes del mundo, e incluso compite con los italianos y con Japón. Algunos problemas, como la caída de sus ventas en el mercado interno, los han superado vía ventas externas.

* **Industrias Martin** es otra empresa textil que avanza en enfrentar la caída del mercado interno y los efectos de la apertura comercial. En 1988 enfrentó un resultado adverso por lo que buscó incrementar sus exportaciones y, a la vez, impulsar nuevas líneas de productos en México. En 1989 y 1990 logró exportar grandes volúmenes de terciopelo a Europa y E.U.

* **Nueva Nacional Textil Manufacturera del Salto, S.A (NUNATEX)**, fabricante de mezclilla, pasó a manos de la CTM desde 1986, antes pertenecía al gobierno federal. Cuenta con una antigüedad de más de 100 años, y es la segunda planta productora de mezclilla del país. Entre sus filiales se encuentran Confecciones de Occidente y el Grupo Textil Cadena con tres plantas.

Entre 1986-1988 las ventas se incrementaron al mejorarse la comercialización de la mezclilla y por el factor moda. Además inició un proceso de modernización integral de su planta, que consistió en la adquisición de la más sofisticada maquinaria del ramo y en la capacitación y reorganización del personal para operar el nuevo equipo; también depuró la fabricación de la mezclilla y modificó el sistema de producción.

En suma, el capital textil tiende a concentrarse en algunas grandes empresas, que son las que están en posibilidad de adaptarse y beneficiarse de las nuevas condiciones de la economía mexicana. La modernización de la planta textil ha corrido a cargo de estas grandes empresas, y tal vez de algunas medianas. Por su parte, las pequeñas sólo han encontrado en la subcontratación o maquila, echando mano del uso extensivo de mano de obra barata, el único camino para no desaparecer.

IV.4.3. Consumo y producción de fibras

El consumo nacional total de fibras blandas por planta para 1980 fue de 440 941 toneladas y para 1989 fue de 463 420 toneladas, lo que representa un incremento de 1.2%. Este pequeño incremento se debió al aumento de las importaciones y disminución de las exportaciones.

En la estructura del consumo de fibras han predominado, durante el período 1980-89 las fibras químicas (63.3%), algodón (35.7%) y finalmente lana (1%)

El consumo per cápita de productos textiles de fibras blandas por planta ha tenido un comportamiento descendente, pues pasó de 6.3 kg/hab. en 1980 a 5.5 kg/hab. en 1989.

Por otra parte, en cuanto a la producción de fibra de algodón en 1990, campesinos afiliados a la Central Campesina Cardenista (CCC), Confederación Nacional Campesina (CNC), Unión Campesina Democrática (UCD), Central Campesina Independiente (UCI) y la Federación Agronómica de la Laguna (FALL), plantearon causas y efectos del desplome en la

producción de fibra por segundo año consecutivo. Denunciaron que la repentina y fuerte disminución en la producción de algodón dentro del sector social, fue originado por el "inusual" ataque de plagas, que atribuyeron "al cambio drástico" en el programa de control impuesto únicamente a los habilitados de Banrural por la delegación regional de la SARH.¹⁴

IV.4.4. Balanza comercial.

Tradicionalmente la industria textil ha exportado algunos productos de bajo valor agregado, como hilos, hilado e hilazas en crudo sin acabar. A su vez, ha importado cuantiosos volúmenes de insumos, productos intermedios y equipo y refacciones necesarios para operar las plantas.

A partir de los ochenta se observó un drástico cambio en la composición de las exportaciones textiles: cayeron las ventas externas de productos elaborados con fibras de algodón y henequén y se incrementaron aceleradamente las de productos fabricados con fibras químicas y de lana.

Durante la década de los ochenta, el saldo de la balanza comercial textil ha sido predominantemente desfavorable pese al incremento de sus exportaciones. Estas no han logrado compensar la fuerte erogación hecha en materia de importaciones de productos, tanto insumos (textiles sintéticos y artificiales continuos y discontinuos, lanas, pelos o crines, algodón, seda, borra, lino o ramio, textiles metálicos o

¹⁴ La Jornada, 28-XI-1990, pág.27

metalizados), como manufacturas (prendas de vestir y accesorios de vestido, artículos de cordelería, género de punto, alfombras, tapices y terciopelos, etc.).

En términos generales, durante el mismo período, las exportaciones textiles crecieron significativamente, al pasar de 43,687.0 toneladas en 1980 a 80,241.1 en 1989, siendo los tejidos de lana los que elevan en más de 70% sus ventas externas, las hilazas, los hilos y tejidos incrementan más de 10 veces su nivel de exportación, y las telas de algodón unas cinco veces, por lo que puede apreciarse el esfuerzo por ganar espacios foráneos, aunque las ventas externas básicamente se realizan con E.U. ¹⁵

Este crecimiento en volumen se corresponde con un crecimiento en valor, pues las exportaciones pasaron de 185 mdd en 1980 a 632 en 1990, lo que significa un crecimiento de 261%. Sin embargo, este dato no revela la heterogeneidad en cuanto a la evolución de los distintos productos. Así por un lado se observa una profunda caída en las exportaciones de hilados y cordeles de henequén, las que pasaron de 32 a 2 mdd en el mismo período y por la otra un gran dinamismo en las exportaciones fibras textiles artificiales o sintéticas, las que presentan un crecimiento de aproximadamente 900%. (Cuadro 15)

Otro dato importante, que no se deduce de las cifras globales, es el que se refiere al grado de concentración de la actividad exportadora textil. Según datos reportados por la revista Expansión, alrededor de una docena de empresas eran las exportadoras más importantes de productos textiles en México durante los últimos años. Los productos

¹⁵ I. Portos, Ob. Cit. pág. 119

exportados se centran en: fibras textiles como el poliéster, telas, tapetes y alfombras, mezcillas, toallas y batas para baño e hilados de acrílico. El destino principal continuaba siendo el de los E.U pero también se vendía a Canadá, Inglaterra y otros países europeos; Centroamérica y Arabia Saudita.

El análisis de la actividad exportadora debe completarse con el de las importaciones. Primero debe mencionarse que a partir de que se liberaron las importaciones de productos textiles en 1988, a los problemas de esta industria se sumaron otros nuevos y apremiantes ya que hicieron aflorar las deficiencias y limitaciones presentes en la mayoría de las plantas textiles, por la premura de la competencia internacional en su propio mercado que cuestionó rápidamente su eficiencia en costos, precio y calidad.

Así por ejemplo, el saldo en la balanza comercial de textiles empezó a ser rápida e inesperadamente deficitario. Tan sólo en 1988 las importaciones de prendas de vestir aumentaron 193%, y las de telas de todas clase en 268%.¹⁶ Pues si bien la exportación era muy dinámica para ciertos productos, no era tanto como para algunos de los productos importados. (Cuadro 15)

Con la libre importación, la competencia de los productos extranjeros creció rápidamente dando paso a la venta de una gran cantidad de telas y prendas de vestir de origen asiático producidas por las maquiladoras de los llamados "Tigres de Oriente" (Taiwán, Corea, Singapur y Hong Kong), y más tarde de origen Chino, con precios bajos, aunque en muchas ocasiones de pésima calidad. Además se dio la

¹⁶ I. Portos, Ob.Cít., pág. 124.

introducción de ropa usada proveniente de E.U. (las famosas "pacas"), sin ningún control sanitario ni de calidad.

La apertura comercial para la industria textil operó por las mismas vías con que se procedió a nivel general: 1) sustitución de permisos de importación por aranceles; 2) reducción de las tasas arancelarias y de su dispersión, y 3) eliminación de precios oficiales. La política de apertura comercial buscaría a partir de 1987 contrarrestar el encarecimiento que significaba la tendencia a mantener subvaluado el tipo de cambio sobre las importaciones textiles y de prendas de vestir; ello operó con una reducción de la tasa media arancelaria de las cuatro ramas de la industria textil, que pasa de un nivel medio de 26.9% en el primer trimestre de ese año a 13.7% en el cuarto. Ese descenso de la media arancelaria refuerza el efecto liberalizador con una reducción continuada de la dispersión arancelaria, que pasa del 22.5% en 1985 a sólo 4.34% en 1988.¹⁷

A partir de 1987 se podría afirmar que comenzó la segunda etapa de la crisis textil (la primera se ubica en el periodo 1982-1986). En el transcurso de ese año se hizo evidente un aceleramiento de las compras al exterior, que han crecido desde ese año hasta 1991 a una tasa de 64% promedio anual. Las importaciones pasaron de casi 150 mdd en 1987 a una cifra estimada de poco menos de 1,100 mdd en 1991.

El comportamiento de la planta industrial reflejó el impacto de las importaciones. En 1987 el número de empresas que participaron en la revisión del Contrato-Ley fue de 594, las que daban empleo a 77,029 trabajadores. En 1991 esas cifras bajaron a 523 empresas y 66,741

¹⁷ I. Portos, ob. cit., pág. 125

trabajadores. Si bien a fines de 1991 las exportaciones textiles empezaron a crecer, se debió a la incorporación de nuevas empresas, con tecnología avanzada.

En la industria textil muchos pequeños empresarios han visto como única opción abandonar la actividad industrial, para convertirse en sólo distribuidores de los productos importados. Esta transformación de los industriales textiles en comerciantes de productos extranjeros, se hizo evidente cuando, a raíz de las denuncias de prácticas desleales, en 1993, la Secofi aplicó impuestos compensatorios a productos chinos y entonces los empresarios mexicanos (ahora comerciantes), protestaron pues fueron afectados. Esto puede considerarse resultado de la aplicación de la política de apertura sin que los industriales contaran con el respaldo de una política de apoyo al desarrollo industrial.

Por ejemplo, no se puso en marcha paralelamente a la apertura algún mecanismo de defensa ante prácticas desleales de comercio, o dumping, responsabilidad de abastecedores extranjeros que habrían colocado en el mercado nacional mercancías con precios menores a los costos de las materias primas.

Desde finales de 1989 las denuncias ya se escuchaban desde diversos foros a lo cual se daban respuestas como la siguiente "para defender la planta industrial mexicana, no vamos a utilizar ningún instrumento que signifique indirectamente dar marcha atrás a la apertura comercial del país. Los industriales nacionales que estén inconformes deberán presentar sus denuncias por escrito a la Secofi y que de resultar positivas se impondrán cuotas compensatorias para nivelar la competencia desleal en el mercado internacional. Lo cual es un instrumento de

protección a la planta industrial mexicana, más no un mecanismo alternativo de protección arancelaria." ¹⁸

Ha sido ex post como las autoridades plantearon la posibilidad de crear mecanismos de defensa de la planta textil nacional. En octubre de 1990, se dieron a conocer medidas reglamentarias que podrían frenar la introducción al país de saldos y ropa usada. Se obliga a que todos los productos del ramo, nacionales e importados, cuenten con etiquetas en las que se informe del nombre del fabricante, marca comercial del producto, tipo de textil, talla e instrucciones de cuidado.

Sin embargo, las repercusiones de esa medida no podían ser inmediatas dada la existencia de grandes inventarios en el país.

En mayo de 1992 la SECOFI aceptó poner en marcha un esquema de apoyo a la industria textil del país. De acuerdo con versiones periodísticas, en Veracruz, ante el desempleo que se había generado en esa industria, el secretario de Hacienda ofreció estudiar el caso. Posteriormente la SECOFI haría el anuncio, junto con las Cámaras del ramo del Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de las Industrias Textil y de la Confección.

IV.4.5. Modernización productiva y problemática laboral

Los conflictos actuales por los que atraviesa la industria textil, conflictos laborales y problemas de competitividad, estaban latentes

¹⁸ Declaraciones de Dessio de María Serrano, Dir. Gral. de Servicios al Comercio de la Secofi, La Jornada, 11 de noviembre de 1989, pág. 23.

desde principios de la década de los ochenta. Hoy parecen agudizarse frente a los retos derivados de la rápida integración de un mercado regional entre México, E.U. y Canadá.

Ya en la década pasada, el escenario productivo y laboral que había acompañado el desarrollo de la industria textil mexicana desde los años cincuenta, indicaba rasgos de una profunda transformación. El cambio de un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, a otro basado en la exportación de manufacturas, basado en estrategias de apertura del mercado y fomento de la producción exportadora, colocó a la industria textil en una situación totalmente contraria a la que le era convencional. La industria textil había sido el prototipo de una organización productiva para un mercado cerrado.

Las innovaciones técnicas generadas a nivel internacional en la maquinaria textil en los últimos 15 años, exigían altos montos de inversión para mantener la actualidad de las maquinarias que permitieran hacer frente a la creciente tendencia a la globalización de la economía.

Por su parte el gobierno abandonaba rápidamente las políticas de subsidios y préstamos blandos a los industriales, y desprotegía las fronteras del mercado nacional.

En síntesis, se producía aceleradamente un resquebrajamiento de los parámetros políticos y económicos que habían enmarcado el quehacer de los textileros durante 30 años. Este aluvión de cambios no fue acompañado, con la misma intensidad, por transformaciones en las normas, valores y el horizonte de expectativas que habían regido las relaciones entre empresarios, obreros y agentes del gobierno por tanto tiempo.

Frente a esos signos de cambio, el empresariado se mantuvo anclado en la perspectiva de una producción para el mercado interno, protegido de la competencia externa. Por su parte, la cultura obrera siguió alimentando una visión de la defensa de los intereses obreros y del control de los espacios productivos, sobre la base de normas e instituciones laborales que, si bien hasta el momento habían regulado con cierto éxito las relaciones entre gobierno, capital y trabajo, comenzaba a mostrar su desapego a la nueva realidad política y económica del país.

Este es, a grandes rasgos, el contexto en que se fue gestando el reordenamiento de la producción. Fueron planteándose los problemas derivados de las exigencias de competitividad en un mercado abierto, y como parte de ellas las exigencias de flexibilizar las relaciones laborales.

Algunos datos de la situación tecnológica¹⁹ de la industria textil y de los principales problemas entre el empresariado y los obreros textiles durante los años ochenta, referidos especialmente a los contratos ley,²⁰ servirán de base para ubicar los acontecimientos presentes.

Hacia fines de los años setenta, la industria textil mundial abordaba una nueva etapa de renovación tecnológica. En México, alrededor

¹⁹ Basado fundamentalmente en: Alicia Martínez F. "Entre la tradición y la modernidad, la industria textil" en La Jornada Laboral N° 20, suplemento de La Jornada, 30, sep. 1992.

²⁰ En la industria textil existen seis contratos ley en las subramas del algodón, seda, géneros de punto, lana, cintas, listones y encajes y etiquetas, en los cuales participan las distintas centrales obreras: CTM, CROM, CROC y COR.

de 1975, se dio un gran impulso a la modernización de la planta textil con la adquisición de tecnología de punta.

El subsector de hilatura en 1985 contaba ya con un 30% de maquinaria con una antigüedad menor de 10 años. Este perfil de edad del equipo instalado era similar al de los principales países competidores. Las máquinas continuas de hilar y las máquinas a rotor, exponentes de la avanzada tecnología en la hilatura textil, permitieron suprimir operaciones antes ejecutadas por el operador, bajando consecuentemente, el nivel de calificación laboral requerida para estos puestos y la cantidad de fuerza de trabajo necesaria.

Las máquinas a rotor han integrado, en forma automática, el sistema de limpieza y de reparación de roturas de hilo, tareas ambas que antes debían realizar el trabajador y su ayudante, e incrementado ampliamente la velocidad de salida del producto. Todo ello favoreció el aumento de la productividad.

Sin embargo, se consideraba que los niveles de productividad laboral eran muy heterogéneos en México en comparación con industrias de otros países. Así, en 1987 el 4% de las empresas de hilado del país tenían una productividad óptima en términos comparativos, similar a la sostenida por el 20% de las empresas italianas y alemanas, es decir, de 8 a 10 hrs/hombre por 100 kg. de hilado. Pero mientras que en estos últimos países la mayor concentración de empresas, casi el 50%, se ubicaba en un nivel de productividad de 11 a 15 hrs/hombre, en México las empresas que constituían también la mitad de la planta total se mantenían en una productividad mucho más baja, dentro del rango de 16 a 25 hrs/hombre por 100 kg. de hilado. En opinión de algunos especialistas

en la materia, la productividad laboral en la hilatura era relativamente baja en relación con la productividad de maquinaria, y colocaba a México en una posición rezagada en relación con los principales países competidores: Alemania, Italia, Estados Unidos, Corea, España y Brasil.²¹

En la subrama de tejido, la introducción de tecnología avanzada se inició en 1970, consolidándose hacia 1986. Los telares instalados para esta última fecha indicaban que casi el 75% de la maquinaria textil del sector correspondía a telares automáticos sin lanzadera, y aproximadamente el 20% a telares automáticos, los cuales eran exponentes de la considerada tecnología de punta.

El grado de modernidad técnica, en tejeduría al igual que en hilados, es importante porque existe un gran dinamismo tecnológico en este tipo de maquinaria y mejoras importantes de productividad. El equipo automático domina el parque industrial textil a nivel internacional y los nuevos telares automáticos sin lanzadera (pinza, proyectil, hidráulicos, chorro de aire) han penetrado fuertemente. En telares automáticos sin lanzadera, en México, en 1988, comparaba favorablemente en términos internacionales, quedando en un punto medio entre los países en desarrollo como Corea, Brasil y Turkía y los países industrializados como EU, Alemania e Italia.

La posición tecnológica mexicana en relación con los países competidores importantes, definida sobre la base del perfil de edad de los telares instalados, resultaba menos moderna que la de Italia,

²¹ El sector Textil, Informe del Boston Consulting Group acerca de las condiciones de competitividad de la rama textil, Secofi, México 1987

Alemania y Corea, pero con ventajas frente a la de EU, India, Reino Unido, Japón, Turkía y Brasil.

La efectividad promedio del sector tejeduría (productividad alcanzada como porcentaje de la teóricamente posible, según velocidad y características del equipo usado) era de 70% frente al 90% alcanzado en Alemania.

Entre las condiciones que influyen en la baja efectividad pueden distinguirse, en primer lugar, las derivadas del tipo de utilización que se da a la maquinaria, la cual está sujeta a la planificación del proceso productivo definido por el capital y, en segundo lugar, las normas acordadas por obreros y patronos para regular el uso de la fuerza de trabajo.

Con respecto a las primeras, se señalan los tiempos muertos por roturas excesivas del hilado debido al empleo de materia prima de baja calidad, la carencia de planes periódicos de mantenimiento de la maquinaria, la ausencia de sistemas de incentivos para mejorar la eficiencia obrera, y el desinterés para promover una amplia concientización y capacitación acerca de la importancia de la efectividad productiva que ha caracterizado el comportamiento empresarial y sindical en la rama.

Entre las segundas, se destacan las normas legales que obstaculizan la adecuación de las condiciones laborales y los derechos de los trabajadores, a los ritmos de trabajo y niveles de calificación de la fuerza laboral que exigen las innovaciones técnicas. Al respecto, se ha señalado el desfase entre las categorías ocupacionales definidas en los contratos ley y las reales, impuestas por la nueva maquinaria, la

contratación de personal eventual para ajustarse a las fluctuaciones del mercado, la persistencia de un escalafón ciego que hace rígidos los sistemas de incentivos para aumentar la productividad, los cambios en el perfil de calificación del trabajador, etc.

La productividad laboral mexicana del subsector de tejeduría era considerablemente más baja a la sostenida en EU, Alemania, Italia y España. Un dato para ejemplificar: hacia 1987, la productividad laboral mexicana era 50% más baja que la correspondiente en E.U, aunque comparaba favorablemente con la de otros países productores como India, Brasil y Corea.

En México, el subsector textil dedicado a los procesos de "acabado" que incluye, entre otros, tejido, estampado y mercerización, es el eslabón más débil de la cadena textil. Esta fase productiva es de vital importancia para definir la calidad del producto, sea éste hilado, tela o artículos de confección, y añade, en sí mismo, un valor agregado considerable a los productos textiles.

Actualmente, las mayores opciones tecnológicas se han desarrollado en el proceso de tejido, con la invención de materias primas químicas colorantes. Se muestra asimismo, una marcada tendencia a la instalación de procesos continuos en reemplazo de los procesos por tanda. Los procesos continuos permiten un menor consumo de colorantes e insumos (de 20 a 80% menos), mayor eficiencia energética y de aprovechamiento del agua, menos afluentes y contaminantes, y mejor calidad del producto ya que logran la consistencia de tonalidades entre corridas. Una desventaja para la introducción de esta tecnología en México la constituía el nivel de escala de producción que debe emplearse para su uso, el cual

sobrepasaba al que podría ofrecer la planta tipo del país. Así, en 1987 sólo un 6% de la capacidad total aplicaba una tecnología de procesos continuos en México, frente al 32% en EU y al 60% en Alemania. Esto colocaba al país en una situación claramente desventajosa ante la competencia internacional de productos tales como telas acabadas y confección de alta calidad.

Las técnicas de estampado han sufrido una relevante innovación en la última década. La situación de México comparaba favorablemente en el mercado internacional. Las técnicas de cuadro rotativo (considerada moderna pero no de punta) comprendía el 36% de la maquinaria instalada en el país, siendo que en EU la proporción ascendía al 47%. Sin embargo, esta posición medianamente ventajosa técnicamente, se veía afectada, pues la producción de estampado en México abarcaba sólo un 20% de la tela en crudo, mientras que en EU alcanzaba un 35% y en Europa las telas procesadas constituían el 45% de las producidas.

Con la composición técnica señalada, los expertos sostenían que este subsector era obsoleto e impedía satisfacer los estándares de calidad internacional para los productos textiles.

En términos generales, puede decirse que la planta textil, hacia fines de la década de los ochenta, presentaba un alto grado de heterogeneidad tecnológica, con enclaves de tecnología de punta y amplias zonas de maquinaria obsoleta. Esto ubicaba a la industria textil en un lugar difícil para garantizar una relación competitiva ventajosa para el conjunto de la planta industrial. Por otra parte, las diferencias de niveles tecnológicos entre los diversos procesos textiles (hilado, tejeduría, acabado) afectaba la sana vinculación entre los

subsectores que componen la cadena textil y ponía en evidencia el problema del reordenamiento productivo que debería afrontar en el nuevo mercado regional de Norteamérica y México.

Con respecto al estatuto laboral de los trabajadores instituido en los contratos ley, la disputa planteada entre gobierno, empresarios y obreros presentaba varias aristas: jurídicas, sindicales, económicas y políticas.

En 1985, las Cámaras Nacionales de la Industria Textil de México, Puebla-Tlaxcala, del Norte y del Occidente formularon, en un documento denominado Proyecto del Programa Integral de Desarrollo Industrial y Comercial del Sector Textil,²² los problemas comunes del empresariado para un uso eficiente de la fuerza de trabajo textil. En ellos se incluían:

- 1.- La rigidez e inadecuación de los contratos ley que impedían favorecer el incremento de productividad y el ajuste de la organización productiva de las plantas a los cambios y necesidades de la realidad industrial.
- 2.- La homogeneidad normativa de las relaciones laborales que imponían condiciones generales similares para el tratamiento del uso de la fuerza de trabajo, desatendiendo la heterogénea realidad del parque industrial.

Al respecto, los empresarios proponían proveer mecanismos para la implantación de sistemas de trabajo y cargas laborales que pudieran

²² Entrevistas realizadas por la autora con empresarios de la industria textil reunidos en la Convención Nacional de la Industria Textil en Puerto Vallarta, Jalisco, en octubre de 1987.

Documento "Proyecto del Programa Industrial de Desarrollo Industrial y Comercial del Sector Textil", Cámara Nacional de la Industria Textil, México, 1985.

acordarse a nivel de cada empresa, en función del tamaño y modernidad de su equipo.

3.- Los impedimentos normativos para propiciar un uso polivalente de los trabajadores, dada la definición rígida de categorías y funciones establecidas en los contratos ley, que resultaban en perjuicio para la organización eficiente de la producción. Situación que, también, obstaculizaba la movilidad inter e intrafabril de los obreros. Especialmente para el traslado de operarios a otros turnos y la contratación de personal en un cuarto turno.

4.- La falta de libertad del empresario para la contratación y movilidad de personal, lo cual redundaba en la imposibilidad de contratar personal eventual y en la sujeción del industrial a la oferta del sindicato para proveerse de personal convenientemente capacitado.

5.- El elevado nivel de ausentismo y la costumbre de mantener un excesivo calendario de días festivos provocando interrupciones de la producción muy costosas para los industriales.

6.- El alto grado de irresponsabilidad laboral promovida por el sindicalismo, que impedía organizar el trabajo en ajuste a la realidad industrial.

7.- La marcada tendencia por parte del sindicato, el gobierno y ciertos grupos industriales al tratamiento político de las relaciones laborales. Frente a estos cuestionamientos, la argumentación del sector sindical se ha centrado en la defensa de las normas y mecanismos de negociación sostenidos en los contratos ley.

En este mismo sentido, el Informe presentado por el Boston Consulting Group, a la SECOFI en 1988 describe la situación de la

industria textil desde el punto de vista de su competitividad y al mismo tiempo hace recomendaciones para superar las debilidades que presenta.

Como uno de los elementos clave para definir la competitividad de una industria se ha ubicado en el nivel de productividad, el informe considera como de vital importancia que el ritmo nacional de mejoras de productividad sea por lo menos igual al de la industria mundialmente: de 5% a 8% anualmente en el textil y de 2% a 3% en la confección.

Sin embargo, aún más importante que el costo y productividad del personal es la intensidad con que se opera la maquinaria textil, o sea, el número de turnos y las horas de trabajo de equipo anualmente. Se ha señalado que la textil, en contraste a la confección, es una industria que ha evolucionado a ser intensiva en capital. Al aumentar los turnos de trabajo se reduce el costo total significativamente, pero en México se trabaja menos turnos y menos horas anualmente que en la mayoría de los países competidores.

Una vez más, las prácticas laborales y los Contratos Ley influyen negativamente. Es costoso para la industria el introducir y retirar turnos adicionales. Aún con exceso de personal en turnos existentes la empresa textil está frecuentemente forzada a contratar de afuera para los turnos de noche y de fin de semana ya que el trabajar en turno de día se considera una conquista irrevocable.

Se deberá tener como objetivo para el sector textil en el medio y largo plazo el trabajar un promedio de 6 000 a 7 000 horas por año (alrededor de tres turnos y medio).

El cambio a los Contratos Ley es recomendable. Estos no corresponden a la realidad de la tecnología textil, teniendo definiciones anticuadas

de productos y subsectores y son excesivamente complejos y rígidos. Son unas de las legislaciones laborales más restrictivas en la industria textil mundialmente: ningún país exportador textil exitoso tiene prácticas laborales tan restrictivas.

Se puede considerar una gama amplia de posibles soluciones: desde la extinción o modificación de los Contratos hasta simplemente negociar una interpretación liberal durante la implantación del Programa de Reestructuración aplicable al sector en general o solo a las empresas que se acojan al Programa.

En el mismo sentido que el estudio citado arriba, el sector empresarial mexicano ya ha empezado a manifestarse en cuanto a como deben resolverse los problemas laborales en México a fin de lograr la tan anhelada elevación de la productividad.

Con el argumento de que la ley laboral mexicana se encuentra rezagada frente al proyecto de modernización económica (1988-1994), el sector privado sugiere que esa norma también se modernice y propone un conjunto de modificaciones radicales bajo un criterio: la conquista de la productividad.

Al igual que la actividad productiva se encuentra desregulada, los empresarios piden que ese cambio opere en la Ley Federal del Trabajo (LFT). Debe crearse una nueva ley, desregulada, porque la internacionalización de la economía mexicana exige que la nueva norma incluya condiciones de trabajo similares a las internacionales.

Las principales agrupaciones patronales (COPARMEX y CONCANACO), elaboraron un detallado proyecto de ley obrera. ²³

²³ El Financiero, 4 de abril de 1990, pág:24.

En materia de huelga proponen: eliminar huelgas por solidaridad, terminación de la huelga si los trabajadores lo deciden aunque las dirigencias sindicales se opongan y establecimiento de sistemas que permitan prolongar la producción en caso de paros laborales.

Sobre los salarios plantean: salarios por horas, revisión del concepto de salario profesional, aumento de acuerdo con la productividad e incremento según la situación financiera de la empresa.

Los empresarios señalan que se requiere, además, modificar completamente las condiciones de trabajo, porque de éstas depende en gran parte la productividad buscada. Son doce las nuevas condiciones de trabajo, entre las que destacan: reducir días festivos, estimular al trabajador en toda actividad que se refleje en aumento de las utilidades de las empresas, reparto de utilidades con base en la productividad, revisar el sistema de permisos e incapacidades, flexibilizar la estabilidad en el empleo y libre duración de los contratos individuales de trabajo.

Las peticiones empresariales llegan hasta el área de la sindicalización, en la cual señalan que es necesario eliminar la cláusula de exclusión, libertad para afiliarse al gremio que más convenga a los trabajadores, reglas claras en las elecciones de los dirigentes y acreditación satisfactoria de la personalidad de los sindicatos.

Lo anterior, constituye una muestra bastante representativa de hacia donde apuntan los cambios en la industria textil. Lo que sigue es una muestra de lo que ya se está haciendo para implementar los cambios propuestos:

El paro efectuado por los cinco mil obreros de la empresa Compañía Industrial de Orizaba en demanda del pago de utilidades, no tuvo respuesta. En lugar de llegar a un acuerdo, la empresa rescindió el contrato colectivo de trabajo, además de despedir a 800 trabajadores contratados individualmente.²⁴

En las revisiones de los diferentes contratos ley, entre 1990 y 1993, las exigencias de los trabajadores en cuanto al cumplimiento de lo ya pactado no han sido resueltas. Ante la amenaza de que los dueños de las fábricas se declaren en quiebra y con ello pierdan su fuente de trabajo, los trabajadores han ido perdiendo sus derechos.

Uno de los últimos casos ocurrió durante la revisión del contrato ley de la rama del algodón. Luego de más de 60 días de huelga, los trabajadores se vieron obligados a retornar a sus labores ante la indecisión de aplicar medidas de presión y el casi nulo apoyo económico de las centrales obreras involucradas.

El argumento empresarial para eliminar el Contrato-Ley es que "no es justo que rija un Contrato-Ley para todas las empresas habiendo tantas diferencias entre ellas". Lo justo para ellos sería establecer convenios individuales entre la empresa y los trabajadores, para que se pacten condiciones laborales y económicas de acuerdo a las condiciones individuales de cada empresa.

El desarrollo de esa huelga textil en particular se dio en un contexto sumamente complicado, porque estaba en juego la existencia del Contrato-Ley y porque se había ido construyendo toda una maraña jurídica en la que los trabajadores saldrían perdiendo de cualquier forma. Los

²⁴ La Jornada, 11 de junio de 1990, pág. 7

trabajadores por ley están obligados a llegar a un nuevo acuerdo para modificar el Contrato-Ley vigente o a estallar la huelga. Ante el hecho de que los patrones no accedían a otorgar modificaciones positivas, sino que por el contrario pretendían la desaparición del Contrato-Ley, a los obreros no les quedó otro camino que recurrir a la huelga, porque si no lo hacían, automáticamente se habría derogado el Contrato-Ley. Pero en las condiciones concretas tanto en lo que se refiere a las condiciones económicas de la industria textil, como al que se refiere al modo de resolverse los conflictos laborales; el recurrir a la huelga ya no significaba un recurso efectivo en la lucha de los trabajadores.²⁵ Muchas de las empresas involucradas en este conflicto, estaban al borde de la quiebra y los trabajadores fueron hechos responsables de tal situación.

Las grandes empresas textiles han sido las beneficiarias de esta situación, porque el sacrificio de las pequeñas empresas en última instancia se traduce en ampliación de su mercado, además de que varias de las pequeñas fábricas pueden optar por convertirse en subcontratistas. Por otra parte, el sindicalismo se ha debilitado tras cada conflicto, cargando además con la aparente responsabilidad de la crisis textil.

²⁵ Ante los hechos recientes ocurridos en la empresa automotriz alemana volkswaguen, donde la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, en forma por demás vergonzosa, apoyó la demanda de la empresa de dar por terminadas las relaciones laborales con los trabajadores, registró un nuevo sindicato y aprobó un nuevo contrato colectivo de trabajo, todo en menos de 24 horas y a espaldas de los trabajadores; el temor de que se repita la historia para terminar el conflicto en la industria textil es por demás fundamentado.

CONCLUSIONES

Durante la década de los ochenta la economía mexicana no quedó exenta de los cambios que se operaban en la economía mundial. En tal período y comandado principalmente por las grandes empresas transnacionales se ha dado un creciente y complejo proceso de globalización económica. En esta competencia lo que rige es el logro de ventajas competitivas, logradas en base a una mejor organización y planeación de la producción y de la comercialización, donde se pueden usar las ventajas comparativas de ciertos países para tal fin.

Hemos visto que este proceso tiene por lo menos dos explicaciones. La histórica, que señala que la globalización ha acompañado desde sus orígenes al sistema capitalista y, la económica, que ve en este proceso una respuesta a los problemas del lento crecimiento económico de las economías desarrolladas, en particular de E.U.

Desde principios de los años setenta se habían delineado tres centros competitivos entre sí (E.U., Alemania y Japón), como resultado del deterioro económico de E.U. y ante la desigualdad en el desarrollo económico entre los países capitalistas. Se recrudecía la lucha por ganar mercados y proteger los propios, proceso que se acentuaría en la década de los ochenta, por lo que en ese período se incrementa la protección de los mercados de los países industrializados en detrimento de los países deudores, quienes esperaban obtener importantes montos de divisas por concepto de exportaciones.

Una idea importante a este respecto es el hecho de que los problemas de los países desarrollados en los setenta fueron transferidos en el tiempo a los países en desarrollo, y dentro de éstos con especial fuerza sobre los países exportadores de petróleo (caso de México). Así, podemos decir que el antecedente de la crisis de América Latina y en particular de México en los años ochenta es la crisis de los países desarrollados en los setenta.

En gran medida, los procesos descritos han sido resultado de los esfuerzos gubernamentales estadounidenses por restaurar la hegemonía perdida, y de la consolidación de la economía japonesa.

Esta lucha se ha dado en dos escenarios: el comercial y el monetario. El primero ha definido la disputa productiva, la competitividad y la productividad. El segundo, se refiere a la disputa financiera. Si bien ambas se sintetizan en la competencia por tener el liderazgo industrial y tecnológico, base de la conversión de Japón en el primer acreedor mundial así como de la conversión de E.U. en principal deudor en el transcurso de la década.

Respecto a México, la década de los ochenta fue una época de transición, marcada por dos acontecimientos: el abandono del viejo modelo de desarrollo y la crisis de la deuda externa.

Hemos mencionado como a pesar de que el modelo basado en la sustitución de importaciones presentaba signos de agotamiento desde fines de los sesenta, varios hechos concurren para postergar su cambio, como fue el caso del boom petrolero y la existencia de una gran liquidez en los mercados de capitales internacionales, debida a la crisis en diversos países industrializados.

En general, podemos reconocer en la crisis financiera de 1982, el punto de redefinición de la pauta de crecimiento seguida en México desde los años cuarenta. Así, a partir de entonces transitamos, con un elevado costo social, de una fuerte y amplia intervención estatal, a otro tipo de intervención estatal, fuerte pero muy selectiva; se inició el proceso de cambio de una industrialización sustitutiva de importaciones a otra orientada a la exportación de manufacturas; de una economía protegida a otra esencialmente abierta.

En un contexto de reestructuración de la economía mundial, México se vio enfrentado a la realidad de contar con un planta productiva ineficiente y por tanto poco competitiva. Donde las políticas adoptadas modificar el patrón de desarrollo ha significado destrucción de empresas y profundización de los desequilibrios de la planta productiva: el apoyo a las exportaciones ha refortalecido algunas ramas y a cierto tipo de empresas y el abandono de otras.

Las severas medidas estabilizadoras puestas en marcha entre 1983 y 1984 obtuvieron "éxitos" parciales y limitados, cuyo costo fue la contracción económica y el empobrecimiento creciente de la población.

Un balance global de la economía, muestra que el estancamiento y el retroceso son los aspectos predominantes a lo largo de la década. En el período 1981-91, las estadísticas oficiales referentes a la producción industrial, indican una evolución errática marcada por años de descensos agudos en el volumen y en el valor de la producción industrial, seguidos por años de débiles recuperaciones que no logran siquiera llegar a los niveles iniciales de 1981.

Dicho balance podría intentar hacer una evaluación sobre que sectores han salido beneficiados de la crisis y cuáles han sido castigados. Entre los primeros se encuentran actividades favorecidas en el período de sustitución de importaciones, como la industria automotriz, la industria del acero y otras metálicas básicas, la industria petroquímica, la industria del cemento y el vidrio y la industria maquiladora.

En la otra cara de la moneda están los sectores no favorecidos por la crisis, ni por las políticas de ajuste, donde se ubican actividades consideradas tradicionales como la textil, calzado, y otros como productos electrodomésticos.

Las estadísticas oficiales muestran que a pesar de que la población del país creció a lo largo de la década de manera significativa (pasando de casi 70 millones en 1981 a más de 86 millones en 1990), lo que significa un crecimiento del mercado potencial; sin embargo, la restricción salarial hizo que la demanda solvente se redujera. Es decir, los procesos de ajuste implicaron una alta concentración del ingreso que excluyó a la mayor parte de la población de la producción industrial.

Las medidas empleadas trataron de conseguir que los déficits fiscal y de balanza de pagos se transformaran en superávit, lo que permitiría el control de la inflación y posibilitaría la generación de excedentes exportables para cumplir con el servicio de la deuda.

Los programas tendieron a reducir la demanda y lograron la obtención de un superávit fiscal que se mantiene hasta principios de los años noventa, si bien sus logros en el sector externo se limitaron durante el sexenio de Miguel de la Madrid a la obtención de superávit en cuenta corriente.

Los excedentes generados permitieron el pago del servicio de la deuda pero a costa del estancamiento económico. De esta manera a lo largo de la década en promedio la economía creció 1.5% y el producto por habitante -0.8%. La pobreza aumentó en amplios sectores de la población y se redujo la participación de los trabajadores en el producto.

Cabe recalcar que, dado que la política de comercio exterior se hizo congruente con las necesidades de corto plazo, además de tener que responder a las presiones externas e internas en el sentido de cambiar la estrategia de acumulación, impidió apreciar los efectos de la política comercial llevada a cabo, como son: la persistente desintegración del aparato productivo; profunda heterogeneidad en el interior del aparato productivo, que en lugar de propiciar la complementariedad, da pie a la convivencia desventajosa de un sector moderno, oligopólico y transnacional vinculado estrechamente con el mercado externo y otro tradicional, desplazado, incapaz incluso de atender el mercado interno y agobiado por la creciente y en muchas ocasiones, desleal competencia externa; terciarización de la economía, por el abandono de actividades productivas en favor de las comerciales.

Por las características de la industria textil, las implicaciones de los procesos descritos han sido, en términos generales, negativos. Al iniciarse el decenio de los noventa, la situación general de la industria textil se caracteriza por resultados poco favorables con respecto a periodos anteriores. Los datos revelan disminución en la participación relativa en el PIB total y en el manufacturero.

Durante el periodo ochenta-noventa, la producción textil prácticamente permaneció estancada. Primero (1982-1986), debido a la acelerada pérdida del poder adquisitivo de la población, que en 1981 consumía en promedio 6.3 kilogramos de productos textiles por habitante, y para 1990 este consumo había caído a 5.5 kilogramos.

El número de establecimientos en esta rama y el nivel de empleo, también han decrecido. De unos 2 mil establecimientos registrados a principios de los ochenta, para 1991 la cifra alcanza apenas unos mil en toda la república (Datos de la Memoria Estadística, Cámara Nacional de la Industria Textil, 1980-1991). El número de trabajadores también ha disminuído drásticamente al pasar de alrededor de 175 mil empleados en

1980, a cerca de 100 mil en 1990 (En la misma fuente el dato sobre trabajadores acupados llega hasta 1987, donde se señala que había 169 mil trabajadores; la cifra de 100 mil es manejada a nivel de dirigencia sindical).

En el interior de esta industria, sin embargo, se observan tendencias muy distintas según del tipo de producto o del tipo de empresas, que indican que la industria textil logrará acoplarse a las nuevas exigencias de la economía mundial, si bien bajo una nueva configuración.

A partir de la descripción de industria textil hecha en el capítulo IV, podemos advertir que algunas actividades tienen resultados distintos a la tendencia general de la industria. Por ejemplo, el tercer grupo (es el denominado como "Otras industrias textiles" y comprende la producción de telas impermeabilizadas e impregnadas: alfombras, tapetes y similares de fibras blandas, encajes, cintas y tejidos angostos, algodón absorbente, vendas y otras industrias semejantes), creció 21.5% durante los últimos cinco años; mientras que las actividades de fibras blandas (que por lo general producen con la mezcla de fibras naturales y químicas), aportadoras del 65 por ciento de la producción textil total, decrecieron en el mismo periodo un 23 por ciento.

El proceso de reestructuración puede caracterizarse como un proceso vilento ya que al sorprender a muchos de los productores textiles de México sin capacidad para competir se ha manifestado en la destrucción de parte de la planta textil. Hasta antes de la entrada de México al GATT, en 1986, los textileros del país satisfacían en su totalidad la demanda interna. Actualmente, se dice, comparten con la competencia extranjera el 50 por ciento del mercado nacional.

La parte, digamos positiva, de esta apertura comercial en el caso de la industria textil, es que ha impulsado la modernización de ciertos sectores de empresarios que buscan mejorar sus niveles productivos y de la calidad de sus productos para enfrentar en su propio terreno a la competencia internacional, además de los que están exportando.

El problema es que al parecer no todas las empresas han podido hacerlo, por lo que el cierre de plantas pequeñas y medianas es una constante en estos días. Cabe mencionar que más del 80 por ciento de la planta textil de México está formada por empresas pequeñas y medianas, y que en esta rama la presencia monopolista de ciertos grupos también forma parte de la realidad vivida en el sector textil. Se calculan unas veinte empresas exportadoras y con fuerte presencia en el mercado mexicano.

También, se han advertido reacomodos entre unas y otras empresas, además de nuevas formas de operación entre las más fuertes y otras de menor capacidad pero con las cuales se realizan fases del proceso productivo que apoyan a las grandes.

Desde esta perspectiva, no todos los empresarios textileros han perdido con la apertura comercial, ni perderán con la confirmación del Tratado de Libre Comercio (TLC) negociado entre México, Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, la experiencia ocurrida durante la última revisión del contrato-ley en el subsector del algodón, parece indicar que la situación desventajosa para muchas empresas sorprendidas por la acelerada apertura, fue aprovechada para confirmar un proceso apuntado desde hace algunos años en el marco del proceso de reconversión industrial, que apelaba como condición fundamental y necesaria de la modernización productiva, las modificaciones tajantes en las relaciones obrero-patronales.

Las modificaciones a los contratos-ley de la industria textil vendría a permitir la intensificación de la explotación, agudizando de paso el proceso de monopolización en el sector, señalado anteriormente.

A nuestro juicio, es pertinente hablar de una readecuación de la industria textil en México, muy ligada a las modificaciones que a nivel internacional se han venido efectuando desde hace unos decenios. Por ejemplo, la automatización y el empleo de computadoras en casi todas las fases del proceso textil (hilatura, tejido, teñido, acabado y estampado), en los países capitalistas desarrollados, ha obligado al desplazamiento de ciertos procesos y fases de la producción textil hacia países con menos desarrollo económico, como México.

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

- ALVAREZ, ALEJANDRO. "Los sindicatos mexicanos ante la globalización", (mimeo), Facultad de Economía, UNAM, México, 1992.
- "La competencia internacional y la Relación México Japón", en *Economía*, nº 6-7, Depto. de Economía, Universidad de Sonora, México, octubre 1990.
- La crisis global del capitalismo en México: 1968-1985; Era, México, 1987.**
- ALVAREZ, A. y DIANA ALARCÓN, "Hacia un área de libre comercio en América del norte", en *Investigación Económica*, nº. 188, oct.-dic. de 1991.
- ALVAREZ, A. y GABRIEL MENDOZA. **México 1988-1991: ¿un ajuste económico exitoso?**, F.E-UNAM, México, 1992.
- ALVAREZ, A. y JOHN BORREGO (Coord.), **La inserción de México en la Cuenca del Pacífico**, vol. I, FE-UNAM, 1990.
- BALASSA, BELA. "Conceptos y mediciones de la protección", en **Estructura de la protección en países desarrollados**, CEMLA, México, 1972.
- Banco de México. **Indicadores Económicos**, varios números.
- BANCOMEX. **Carta de Crédito doméstica: mecánica operativa**, México, marzo de 1986.
- BHAGWATI, JAGDISH. **El proteccionismo**, pp. 19-20, Alianza Universidad, Madrid, España, 1991.

- BOSTON CONSULTING GROUP. El sector Textil, Informe acerca de las condiciones de competitividad de la rama textil, solicitado por la SECOFI, México 1987
- Canaintex, (Cámara Nacional de la Industria Textil). Memoria Estadística, 1992
- CASAR, J.I. "México: las perspectivas de la política de estabilización", en: Economía de América Latina, nº 10, (CIDE), México, 1983.
- CYPHER, JAMES. Estado y Capital en México, (Política de desarrollo desde 1940), Siglo XXI, México, 1992.
- CABALLERO U. EMILIO (coord.) El tratado de libre comercio México, Estados Unidos, Canadá, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados, Facultad de Economía, UNAM, México 1991.
- C I E N. (Centro de Información y Estudios Nacionales). La industria Textil en México, Nº 231, México, junio de 1990 (trimestral).
- DA CONCEICAO TAVARES, MARÍA. "Reestructuración industrial y políticas de ajuste", en Investigación Económica, núm. 199, enero-marzo de 1992, Facultad de Economía, UNAM.
- DICKERSON, KITTY G. Textiles and Apparel in the international economy, Macmillan Publishing Company, U.S.A., 1991
- EXPANSIÓN, "Robert's, la ruta de la confección" en Expansión, Núm. 597, México, agosto 19, 1992.

- EXPANSIÓN "Las exportadoras e importadoras más importantes de México" (Informe), en *Expansión*, México, oct. 2, 1991.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios años.
- EL FINANCIERO, 4 de abril de 1990, pág:24.
- GUTIÉRREZ PÉREZ, ANTONIO. "Estados Unidos y Japón: la disputa monetario-financiera en los años ochenta", en: Alvarez, A. y Borrego J., (Coord.), *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. I, FE-UNAM, 1990.
- GITLI, EDUARDO. "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988", en E. Gitli, (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México, 1990.
- GUZMAN, ALENKA; JAIME ABOITES, "La industria textil mexicana y el TLC" en *El Cotidiano*, Núm. 51, nov-dic, 1992.
- HERNÁNDEZ, LOURDES , "La política de Comercio exterior en el sexenio 1982-1988. Un balance", en *Mapa Económico Internacional*, N° 6, CIDE, México, 1989.
- JIMÉNEZ RAMOS, RAFAEL. "Promoción de las exportaciones manufactureras de México, 1970-1986", en *Comercio Exterior*, n°. 8, México, agosto, 1987.
- LA JORNADA. 28 de noviembre de 1990, pág.27
- LA JORNADA. 11 de noviembre de 1989, pág. 23.

- LA JORNADA. 11 de junio de 1990, pág. 7
- MALPICA DE LAMADRID, LUIS. ¿Qué es el GATT?, pp. 13-14, Grijalvo, México, 1979.
- ¿Qué es el GATT?, Las consecuencias prácticas del ingreso de México al Acuerdo General, Grijalvo, México, 1988.
- MARTINEZ, ALICIA. "Entre la tradición y la modernidad, la industria textil" en La Jornada Laboral N° 20, suplemento de La Jornada, 30, sep. 1992.
- MCEWAN ARTHUR. Deuda y desorden, inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense, Siglo XXI, México, 1992.
- MENDOZA, GABRIEL. "Compatibilidad entre las economías orientadas al mercado y el proceso democrático: el caso de México en los ochenta y noventa", F.E-UNAM, (mimeo), 1993.
- MÉNSHIKOV, S.M. El capitalismo actual, de crisis en crisis, Nuestro Tiempo, México, 1983.
- MERTENS, LEONARD. Crisis económica y revolución tecnológica, Nueva sociedad, Caracas, Venezuela, 1990.
- MIRANDA LOPEZ, ADOLFO. Orígenes, evolución y perspectivas de la industria textil en México, Tesis, 1980, IPN.
- NAFIN. El Mercado de Valores, n° 46, noviembre 16 de 1987.

- ORNELAS BERNAL, RAUL. *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial*, IIEc-UNAM, México, 1989.
- ORTIZ WADGYMAR, ARTURO. *Introducción al comercio exterior de México, Nuestro Tiempo*, México, 1992.
- PORTOS PÉREZ, IRMA. *Pasado y Presente de la industria textil en México*, Nuestro Tiempo, México, 1992.
- PIERRE, GEORGE. *La organización de los mercados internacionales*.
- PROCESO, n° 306, 13 de septiembre de 1982, págs. 6-9
- ROSALES, OSVALDO. "Escenarios y tendencias en el comercio internacional" en *Agenda Internacional de los años noventas*; RIAL, Buenos Aires, Argentina, 1990.
- SALINAS CHÁVEZ, ANTONIO. *Comercio Exterior*, oct. 1987, (Sección Nacional, sector externo).
- Salinas de Gortari, Carlos. *V Informe de Gobierno*, 1993, anexo estadístico.
- SECRETARIA DE GOBERNACION. *Diario Oficial*, marzo de 1971.
- SECOFI, *Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles*, México, 1989
- TEN KATE, ADRIAN; DE MATEO FERNANDO. "Apertura Comercial y estructura de la protección en México, un análisis de la relación entre ambas", en *Comercio exterior*, vol. 39, n° 6, México, junio de 1989.

TORRES CH., M^a ELENA; SOLÍS A., MIGUEL ANGEL. "Nueva ley de Comercio de Estados Unidos" en Comercio Exterior, vol. 39, n^o 6, México, 1989.

UNGER, KURT. Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional, FCE/ColMex, México 1990.

CUADRO 1

PAGOS DEL SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL (Millones de dólares)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
América Latina	55,537	59,129	50,356	51,777	47,882	47,714	46,241	54,890	45,544	43,553
México	14,340	15,684	14,821	16,958	15,293	12,945	12,085	15,468	14,352	13,117
Argentina	5,391	4,875	6,805	5,197	6,089	6,741	6,244	5,057	4,356	5,237
Bolivia	365	544	461	537	366	251	224	333	279	335
Brasil	17,777	19,086	13,409	13,986	11,301	11,791	12,024	17,725	11,552	6,841
Colombia	1,118	1,490	1,598	1,617	1,980	2,268	2,680	3,099	3,719	3,725
Chile	3,636	3,676	2,631	2,776	2,271	2,220	2,367	2,128	2,673	2,645
Panamá	517	643	491	566	472	545	488	28	3	226
Perú	2,686	2,316	1,511	1,286	1,185	839	435	237	311	156
Venezuela	5,698	5,940	4,655	4,746	4,304	5,103	4,872	5,558	3,924	5,377

Fuente: BID, Progreso económico y social en América Latina
Informe 1991

CUADRO 2

SALDO DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL DESEMBOLSADA 1, (Millones de dólares)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
América Latina	296,553	333,975	361,686	378,306	391,001	410,850	446,333	428,763	423,363	428,414
México	78,215	86,019	92,964	94,822	96,865	100,872	109,447	100,752	95,641	96,543
Argentina	35,657	43,634	45,920	48,857	50,944	52,450	58,425	58,706	64,745	59,019
Bolivia	3,219	3,329	4,069	4,317	4,805	5,575	5,840	5,431	4,359	4,380
Brasil	80,875	92,812	98,095	105,015	105,526	113,043	123,560	115,646	111,290	117,760
Colombia	8,716	10,306	11,412	12,039	14,240	15,362	17,006	16,993	16,887	17,267
Chile	15,664	17,315	17,928	19,737	20,384	21,144	21,502	19,578	18,240	19,044
Panamá	3,366	3,923	4,389	4,369	4,759	4,933	5,302	5,683	5,800	5,315
Perú	10,319	12,305	12,061	13,099	14,279	16,154	18,645	18,999	19,876	20,111
Venezuela	32,116	32,153	38,297	36,881	35,332	34,637	35,275	35,472	33,144	34,766

1. Suma de la deuda externa a largo y corto plazo, y uso del crédito del FMI.

Fuente: BID, Progreso económico y social en América Latina, Informe 1991.

CUADRO 3

DEUDA EXTERNA TOTAL EN AMERICA LATINA, 1980-1989, (en millones de dólares USA)

PAIS	Total en 1989	% del PNB		% de las export. de bienes y serv.		Total de serv. de la deuda como % de export. de bienes y serv.		Pago de intereses como % de las export. de bienes y servicios.	
		1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
		MEXICO	95642	30.3	51.2	259.2	264.0	49.5	39.6
BRASIL	111290	31.2	24.1	304.8	301.6	63.1	31.3	33.8	15.5
ARGENTINA	64745	48.4	119.7	242.4	537.0	37.3	36.1	20.8	17.7
PERU	19875	51.0	73.5	207.7	432.2	46.5	6.8	19.9	3.6
COLOMBIA	16887	20.9	45.8	117.1	208.3	16.0	45.9	11.6	19.3
VENEZUELA	33144	42.1	79.9	131.9	211.5	27.2	25.0	13.8	20.3
CHILE	18241	45.2	78.3	192.5	187.7	43.1	27.5	19.0	16.8

FUENTE: Banco Mundial, Informe Sobre el Desarrollo Mundial, 1991

CUADRO 4

SALDO COMERCIAL DE AMERICA LATINA (Países seleccionados)

(Millones de dólares de 1988)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
América Latina	(44,384)	(19,923)	13,413	16,591	21,308	15,475	20,053	115,449	26,250	23,763
México	(18,698)	(993)	9,622	8,350	5,247	8,480	10,218	4,108	(154)	(5,216)
Argentina	(5,276)	597	1,598	1,090	3,304	1,458	899	3,794	5,571	7,767
Bolivia	(77)	129	221	40	(164)	(247)	(360)	(171)	(129)	(130)
Brasil	706	(33)	6,337	11,853	13,816	6,040	11,792	16,187	16,245	13,508
Colombia	(1,748)	(2,286)	(1,742)	(1,090)	(71)	783	977	619	1,540	1,878
Chile	(3,141)	144	1,136	663	1,906	2,100	1,865	1,625	1,243	1,920
Panamá	(152)	(51)	113	(115)	(27)	81	122	621	417	431
Perú	(2,187)	(2,066)	(563)	669	1,199	5	(930)	(470)	965	143
Venezuela	(9,690)	(11,756)	(1,107)	(3,487)	(2,915)	(1,867)	(2,320)	(3,891)	1,955	3,187

Fuente: BID, Progreso económico y social en América Latina
Informe 1991

Nota: las cantidades entre paréntesis, indican déficit.

CUADRO 5

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE AMERICA LATINA, 1981-1990
(Millones de dólares de 1988)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Promedio de las tasas de crec. ...		
											1961	1971	1981
América Latina	769,379	761,456	741,154	768,542	794,929	821,120	842,029	843,181	847,784	840,472	5.4	5.9	.9
México	163,674	161,901	154,261	159,855	164,393	157,615	160,408	162,952	168,568	175,468	7.0	6.7	1.5
Argentina	94,181	88,176	90,446	91,756	87,084	92,362	94,525	91,143	85,930	84,783	4.4	2.5	-1.9
Bolivia	6,361	6,140	5,821	5,889	5,900	5,780	5,923	6,090	6,238	6,364	4.7	4.0	.1
Brazil	279,447	283,860	278,400	294,279	317,833	333,258	338,637	335,268	343,679	326,195	5.4	8.6	1.3
Colombia	33,719	34,095	34,725	36,014	37,305	39,716	41,810	43,620	45,069	46,711	5.2	5.5	3.5
Chile	26,337	22,824	22,250	23,548	23,974	25,306	26,785	28,757	31,670	32,284	4.2	2.6	2.7
Panamá	4,667	4,897	4,883	4,876	5,103	5,290	5,399	4,551	4,522	4,687	8.1	5.1	.5
Parú	32,674	32,573	28,090	29,372	29,911	33,355	36,751	33,694	29,202	28,270	5.5	3.6	-1.0
Venezuela	57,161	57,453	54,096	54,370	54,625	58,090	60,141	63,593	57,715	59,955	6.3	4.3	.4

Fuente: BID, Progreso económico y social en América Latina, Informe 1991

Cuadro 6

INDICADORES BASICOS DE LA ECONOMIA MEXICANA 1981-1992											
AÑOS	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Poblacion total/e	68,572	70,342	72,158	74,020	75,931	77,891	79,901	81,963	84,079	86,249	88,475
PIB total (miles de mill. de pesos a precios de 1980)	4836.20	4831.70	4628.90	4796.10	4920.40	4735.70	4817.70	4876.00	5034.70	5255.80	5445.60
-Tasa de crecimiento	8.77	-.63	-4.20	3.61	2.59	-3.75	1.73	1.21	3.25	4.39	3.61
-PIB per capita (miles pesos)	70.91	68.69	64.15	64.79	64.80	60.80	60.30	59.49	59.88	60.94	61.55
PIB (estruc. %)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	N.D
-Remun. de asalariados	37.46	35.21	29.35	28.65	28.68	28.42	26.53	25.88	25.46	24.66	25.77
-Excedente bruto de explot.	55.07	56.03	63.23	63.29	61.98	63.64	63.81	65.03	65.05	65.65	54.75
-Imp indirectos-subsidios	7.46	8.76	7.41	8.06	9.34	7.95	9.67	9.09	9.48	9.68	9.96
Tasa de inflacion anual	28.00	98.87	80.77	59.17	63.74	105.75	159.17	51.66	19.70	29.93	18.70
Tipo de cambio	26.23	148.50	161.35	209.97	447.50	915.00	2227.50	2297.50	2680.75	2943.15	3074.95
Empleo en la industria manuf., miles de empleos resum.	2557.40	2505.30	2326.40	2374.20	2450.50	2404.10	2429.80	2431.90	2493.00	2507.70	N.D
Tasa de desempleo abierto (%)	3.80	4.30	5.30	5.70	3.70	4.40	3.30	3.20	2.50	2.60	2.60
Gasto en educacion (% del PIB)	3.60	3.76	2.75	2.85	2.86	1.08	1.31	2.04	1.97	2.15	2.88
Pago de intereses de la (externa + interna, % del PIB)	7.10	14.05	13.55	11.67	12.19	17.35	20.76	18.36	13.94	10.21	N.D
Déficit del sector púb., (como % del PIB)/1	6.50	17.90	9	8.70	10	16.30	16.90				

FUENTE: V Informe de Gobierno, 1993 (Anexo). Indicadores Económicos del Banco de México, (varios números).

N.D. No hay datos disponibles.

e/ datos estimados

1.- Datos tomados de James Cypher, Estado y Capital en México, Siglo XXI, Méx. 1992.

CUADRO 7.

Evolución de la estructura arancelaria
de la TIGI 1981-1984 (al 31 de dic.)

	1981	1982	1983	1984
Total de fracciones	7877	8017	8032	8072
Liberadas	5785	-	-	2844
Controladas	2083	8008	8023	5219
Prohibidas	9	9	9	9
Media arancelaria (%)	26.80	27	23.80	23.30
Arancel ponderado (%)	18.30	16.40	8.20	8.60
Dispersión arancelaria	24.20	24.80	23.50	22.50
Número de tasas	18	16	13	10

Fuente: Tomado de E. Gitli, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988", en E. Gitli (Coord.), Estudios sobre el sector externo mexicano, UAM-A, México, 1990.

CUADRO 8.

Evolución de la estructura arancelaria de la TIGI, 1985-1988

	1985			1986		1987		1988	
	30 jun.	25 jul.	31 dic.	30 abr.	31 dic.	28 feb.	30 nov.	31 dic.	30 jun.
Total fracc.	8077	8077	8100	8143	8219	8083	8444	8458	8487
Liberadas	3555	7159	7252	7312	7568	7484	8095	8116	8187
Controladas	4513	909	839	818	638	636	336	329	285
Prohibidas	9	9	9	13	13	13	13	13	15
Media arancelaria (%)	21.80	25.40	25.50	22.70	22.60	22.80	19.40	10	9.70
Arancel ponderado (%)	8.20	12.30	13.30	11.90	13.10	13.80	10.80	5.60	5.30
Dispersión arancelaria	18.80	18.90	18.80	14.20	14.10	14.10	13.40	6.90	6.90
Número de tasas	9	10	10	14	11	11	7	5	5

Fuente: Tomado de E. Gitli, "México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988", en E. Gitli (Coord.), Estudios sobre el sector externo mexicano, UAM-A, 1990.

CUADRO 9.

PARTICIPACION EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO DE LAS
EXPORTADORAS E IMPORTADORAS (Millones de dólares)

	México			Las exportadoras e importadoras			Part. en el total nacional (%)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
EXPORTACIONES									
Total	22765	26773	27120.20	16082	18432	20420.90	70.60	68.80	75.30
Públicas	9000	10976	8904.50	7806	9891	8288.10	86.70	90.10	93.10
Privadas	13765	15797	18215.70	8276	8541	12132.80	60.10	54.10	66.60
Nacionales	n.d	n.d	n.d	4444	4257	6737.70	32.3*	26.9*	37.0*
Multinacionales	n.d	n.d	n.d	3832	4284	5395.10	27.8*	27.1*	29.6*
IMPORTACIONES									
Total	23410	29799	38184	6297	7269	9013.80	26.90	24.40	23.60
Públicas	3771	4247	2852.60	1041	1242	1340.70	27.60	29.20	47
Privadas	19638	25552	35331.40	5256	6027	7663.10	26.80	23.60	21.70
Nacionales	n.d	n.d	n.d	2015	2193	2758.90	10.3*	8.6*	7.8*
Multinacionales	n.d	n.d	n.d	3241	3834	4914.30	16.5*	15.0	13.9*
SALDO									
Total	-645	-3026	-1.11E+4	9785	11163	11407.20	-	-	-
Públicas	5229	6729	6051.90	6766	8649	6947.50	129.40	128.50	114.80
Privadas	-5873	-9755	-1.71E+4	3020	2514	4459.70	-	-	-
Nacionales	n.d	n.d	n.d	2429	2063	3978.80	-	-	-
Multinacionales	n.d	n.d	n.d	591	451	480.90	-	-	-

FUENTE: Expansión, octubre 2, 1991, y septiembre 29, 1993.

CUADRO 10

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, 1986-1992													
Tasas de crecimiento anual						Porcentajes de participación							
Exportaciones						Exportaciones							
Totales		Petrolera		No petroleras		Totales		Petroleras		No petroleras			
		Agropec. Extrac		Manufac.		Totales		Agropec. Extrac		Manufac. Totale			
1987	28.85	36.82	-26.47	12.99	39.23	23.68	1986	100.00	39.34	13.09	3.18	44.39	60.
1988	-.44	-22.23	8.26	14.62	16.31	15.20	1987	100.00	41.78	7.47	2.79	47.96	58.
1989	10.70	17.36	5.01	-8.42	8.74	7.47	1988	100.00	32.63	8.12	3.21	56.03	67.
1990	18.39	28.28	23.30	2.05	12.27	13.15	1989	100.00	34.60	7.70	2.66	55.04	65.
1991	.63	-19.17	9.71	-11.38	13.98	12.51	1990	100.00	37.49	8.02	2.29	52.20	62.
1992	1.46	1.72	-10.98	-34.88	4.40	1.35	1991	100.00	30.11	8.75	2.02	59.12	69.
							1992	100.00	30.19	7.68	1.29	60.84	69.
Importaciones						Importaciones							
Consumo		Intermed.Capital		Totales		Saldo comercial	Consumo		Intermed. Capital		Totales		
1987	-9.31	15.63	-10.95	6.91		83.38	1986	7.40	66.76	25.84	100.00		
1988	150.34	46.74	53.08	54.61		-80.23	1987	6.28	72.20	21.52	100.00		
1989	82.07	16.93	18.42	23.87		-138.68	1988	10.17	68.52	21.31	100.00		
1990	44.60	26.87	43.02	32.81		542.00	1989	14.95	64.68	20.37	100.00		
1991	11.47	25.31	24.20	22.82		167.27	1990	16.27	61.79	21.94	100.00		
1992	20.38	9.86	22.42	14.22		45.50	1991	14.77	63.05	22.18	100.00		
							1992	15.57	60.64	23.78	100.00		

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números

CUADRO 11

CONVENIOS BILATERALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS SOBRE
PRODUCTOS TEXTILES, 1967-1991

CONVENIOS	PERIODOS	PRODUCTOS INCLUIDOS
I. ACUERDO BILATERAL SOBRE EL COMERCIO DE PRODUCTOS TEXTILES DE ALGODON MEXICO-ESTADOS UNIDOS	1 ^a /V/1967 AL 30/IV/1971	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON
II. ACUERDO BILATERAL SOBRE EL COMERCIO DE PRODUCTOS TEXTILES DE ALGODON MEXICO-ESTADOS UNIDOS	1 ^a /V/1971 AL 30/IV/1975	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON
III. ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE PROD. TEXTILES DE ALGODON, LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTÉTICAS ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS	1 ^a /V/1975 AL 30/IV/1978	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.
IV. ACUERDO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES DE ALGODON, LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTÉTICAS	1 ^a /V/1978 AL 31/XII/1981	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.
1 ^a PRORROGA DEL 4 ^a ACUERDO	1 ^a /I/1982 AL 31/XII/1985	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.
2 ^a Y 3 ^a PRORROGA DEL 4 ^a CONVENIO	1 ^a /I/1986 AL 31/XII/1986	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.
4 ^a PRORROGA DEL 4 ^a CONVENIO	1 ^a /I/1987 AL 31/XII/1988	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.
V. ACUERDO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES	1 ^a /I/1988 AL 31/XII/1991	HILOS, TELAS Y CONFECCIONES DE ALGODON, LANA Y F.A.S.

FUENTE: SECOFI, CONVENIO BILATERAL MEXICO/ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES, 1989

CUADRO 12

DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA TEXTIL 1970-1990				
	1970-90	1970-82	1982-90	1986-90
PIB TOTAL	4.10	6.2	1.0	2.50
PIB MANUFACT.	4.10	5.5	1.9	4.60
PIB TEXTIL	2.40	4.0	.0	.97

FUENTE: Tomado de Alenka Guzmán y Jaime Aboltes,
"La Industria textil mexicana...", El Cotidiano n° 51
nov.-dic. de 1992.

CUADRO 13

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE MEXICO (1970-1990) (Miles de millones de pesos de 1980)								
Año	PIB total	PIB manufac- turero	PIB textil	PIB textil/ PIB nac.	PIB textil/ PIB manuf	T.C. PIB total	T.C. PIB manuf.	T.C. PIB textil
1970	2340.8	539.1	37.9	1.62	7.02			
1971	2428.8	554.7	42.0	1.73	7.57	3.76	2.89	10.91
1972	2628.7	602.4	45.2	1.72	7.50	8.23	8.60	7.54
1973	2835.3	657.0	46.3	1.63	7.05	7.86	9.06	2.56
1974	2999.1	690.2	48.0	1.60	6.95	5.78	5.05	3.64
1975	3171.4	718.9	48.3	1.52	6.72	5.75	4.16	.61
1976	3311.5	750.8	49.7	1.50	6.61	4.42	4.44	2.83
1977	3423.8	772.5	52.3	1.53	6.77	3.39	2.89	5.28
1978	3730.4	847.9	54.4	1.46	6.42	8.95	9.76	4.06
1979	4092.2	934.5	61.4	1.50	6.57	9.70	10.21	12.81
1980	4470.1	988.9	62.3	1.39	6.30	9.23	5.82	1.53
1981	4862.2	1052.7	64.8	1.33	6.16	8.77	6.45	4.04
1982	4831.7	1023.8	60.5	1.25	5.91	-63	-2.75	-6.72
1983	4628.9	943.5	58.8	1.27	6.23	-4.20	-7.84	-2.80
1984	4796.1	990.9	58.6	1.22	5.92	3.61	5.02	-.21
1985	4920.4	1051.1	60.9	1.24	5.79	2.59	6.08	3.85
1986	4738.6	995.8	58.3	1.23	5.85	-3.69	-5.26	-4.36
1987	4819.6	1026.1	57.8	1.20	5.64	1.71	3.04	-.70
1988	4888.9	1059.0	59.3	1.21	5.60	1.44	3.20	2.52
1989	5040.9	1133.6	60.8	1.21	5.36	3.11	7.05	2.46
1990	5236.3	1192.9	60.5	1.16	5.07	3.88	5.22	-.38
1991	5445.6	1201.3	60.4	1.11	5.02	4.00	.71	-.28

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

CUADRO 14

INDICE DE VOLUMEN DE LA PRODUCCION TEXTIL, 1981-1991					
RAMA	TEXTILES Hilados y tejidos de fib. blandas 24	Y Hilados y tejidos de fib. duras 25	PRENDAS Prendas de vestir y otros textiles 26 y 27	DE Cuero y calzado 28	VESTIR Maquila para exportación
1981	104,0	100,5	101,9	103,8	95,4
1982	94,5	92,0	94,8	105,5	90,1
1983	90,4	87,9	90,6	90,8	112,7
1984	92,9	76,5	92,5	95,3	135,1
1985	98,1	64,1	101,3	95,2	146,1
1986	90,7	75,8	93,3	90,1	166,2
1987	90,9	68,5	93,4	86,7	198,5
1988	99,0	65,9	98,0	84,5	198,2
1989	95,6	62,6	99,8	88,7	238,3
1990	91,1	51,2	101,8	89,1	220,7
1991	83,6	19,7	102,2	85,3	246,6
TMCA/1	-2,16	-15,04	0,03	-1,94	9,96

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números

1/ Tasa Media de Crecimiento Anual.

CUADRO 15

EXPORTACION E IMPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES EN MEXICO, 1980-90 (Mill. de dólares)/								
Año	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	Total*	Art. de tela y tejidos de algodón y fib. veg.	Hilados y cordeles de henequén	Fib. textiles artesanales o sint.	Total*	prendas de vestir de fib. sint. o artif.	Hilados y tejidos de fib. ar- if. o sint	Prendas de vestir de fibras vegetales
1980	154	37	32	17	263	97	55	5
1981	157	28	43	32	399	168	52	10
1982	135	19	29	43	269	113	38	13
1983	179	16	27	80	47	8	9	2
1984	256	25	26	119	99	14	22	9
1985	181	17	13	86	143	28	38	7
1986	315	20	10	152	136	26	40	7
1987	513	58	9	225	172	25	59	10
1988	552	85	8	222	432	52	137	32
1989	556	98	2	216	737	95	182	102
1990	551	98	2	171	962	104	242	158

FUENTE: Carlos Salinas de Gortari, V Informe de Gobierno, 1993. Anexo Estadístico.

* Los totales no corresponden a la suma ya que se trata de una muestra de productos representativos.

1/ La serie sólo abarca hasta 1990 en virtud de que a partir de 1991 se incluyen las transacciones de la industria maquiladora de exportación.