



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

“LA TRANSNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA MEXICANA DENTRO DEL MARCO DE LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO 1982 - 1988”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

ALEJO BORJA TEXCOTITLA

DIRECTOR DE TESIS: DR. LUIS SANDOVAL RAMIREZ



MEXICO, D. F.

2066778

DICIEMBRE DEL 2000



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

“La expansión de la industria es necesaria para que la periferia pueda crecer a un ritmo más rápido que el del centro o más precisamente, a una tasa superior al límite impuesto por el crecimiento del centro y la disparidad de elasticidades. Puede entonces decirse que el desarrollo de la periferia ha de basarse obligadamente en la industrialización...”

Agradecimientos:

**Expreso mis más sinceros agradecimientos
al Dr. Luis Sandoval Ramírez, por su valiosa ayuda
en las observaciones y sugerencias hechas
en la realización de este trabajo**

**Asimismo mi reconocimiento y agradecimiento
al Maestro Manuel Coello,
por su valiosa ayuda que me brindó.**

INDICE

INTRODUCCIÓN		6
PRIMERA PARTE:	LOS CAMBIOS EN LA ECONOMIA MUNDIAL DURANTE LA POTSGUERRA.	12
CAPITULO I	La decadencia de la economía norteamericana	
I.1	La economía norteamericana antes de la decadencia.	12
I.2	El deterioro del poder económico	13
CAPITULO II.	La aparición de nuevas hegemonías económicas.	16
II.1	Tipos de competidores	16
II.2	La decadencia de la economía de E. U. A. frente a las de Alemania y Japón.	18
II.2.1	La producción de E. U. A. comparada con la de los países industrializados.	18
II.2.2	El comercio de los E. U. A. dentro del comercio mundial	19
II.2.3	E. U. A. en el sistema monetario internacional	21
II.2.4	E. U. A. en las inversiones directas	26
II.2.5	La deuda externa de E. U. A.	28
SEGUNDA PARTE:	CAMBIOS EN EL MODELO DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MÉXICO.	
CAPITULO III.	La crisis industrial de México	32
III.1	El modelo de sustitución de importaciones.	32
III.2	La crisis económica de los años setenta.	35
III.2.1	Estancamiento productivo e inflación.	35
III.2.2	El colapso del sector externo.	43
III.3.	El colapso del modelo de industrialización basada en la sustitución de importaciones.	48
III.4	La sustitución de importaciones durante el periodo 1979-1982.	51
III.5	Coefficientes de sustitución de importaciones por ramas	56
CAPITULO IV.	La crisis financiera de México en 1982.	
IV.1	El Fondo Monetario Internacional y su función en el orbe capitalista.	59
IV.2	Características de la crisis financiera.	65
IV.3	El desequilibrio externo.	70
IV.4	El desequilibrio de las finanzas públicas.	73
CAPITULO V.	La apertura de la economía nacional hacia el exterior.	
V.1	Objetivos y estrategias del nuevo modelo de industrialización.	76
V.2	La relación comercial México-E. U. A. dos políticas opuestas.	77
V.2.1	Lo que espera E. U. A. del tratado de libre comercio.	80
CAPITULO VI	La industrialización financiada por la inversión extranjera directa.	83
VI. 1	Inversión por sectores.	85
CAPITULO VII.	La función de las industrias del Estado, en el proceso del -- nuevo modelo de industrialización.	
VII.1	Algunas características del Estado mexicano.	96
VII.2	La racionalidad de la privatización de las empresas del Estado.	98
VII.3	Proceso de ajuste y privatización.	101
VII.4	La desincorporación y privatización de las empresas paraestatales.	103
VII.5	Los resultados de la desincorporación .	105
VII.6	La privatización de empresas.	107

VII.7	Algunos efectos económicos.	108
CAPITULO VIII.	La debilidad del desarrollo científico, tecnológico y de la producción de bienes de capital para conformar una planta industrial capaz de ser competitiva en el exterior.	
VIII.1	La importancia de la ciencia y la tecnología dentro del desarrollo económico y social de los países.	115
VIII.2	Algunos obstáculos para el desarrollo científico y tecnológico.	116
VIII.3	Demanda de tecnología y su vinculación con el sistema económico.	117
VIII.4	El gasto en ciencia y tecnología.	119
VIII.5	La problemática que se presenta en la producción de bienes capital	129
TERCERA PARTE:	LAS REPERCUSIONES DE LA NUEVA INDUSTRIALIZACIÓN.	
CAPITULO IX.	Impacto en la micro, pequeña y mediana industria.	
IX.1	Definición de micro, pequeña y mediana industria.	132
IX.2	La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el valor de la producción y los problemas a los que se enfrenta	132
BIBLIOGRAFÍA		135

INTRODUCCION

El largo periodo de prosperidad del capitalismo industrialmente avanzado, que transcurre desde el fin de la última guerra mundial hasta la primera mitad de la década de 1960-1970, consistió en una dinámica expansión de la acumulación de capital correspondiente con el crecimiento de la demanda agregada.

El patrón de acumulación capitalista durante el cuarto de siglo posbélico se caracterizó por su internacionalización y por la afirmación hegemónica del capital estadounidense, que se basó en la superioridad productiva de la economía de este país y en la adopción del dólar como el medio de cambio y de pago internacional.¹

Al concluir la guerra la potencialidad económica estadounidense le permitió a este país determinar el reordenamiento capitalista mundial sobre la base del liberalismo económico para asegurar la ampliación de su radio geoeconómico de acumulación. El liberalismo económico constituye también el marco en el que se definiría objetivamente, como consecuencia de las desigualdades en el desarrollo económico de las naciones, la división internacional del trabajo. La ampliación del radio de acumulación geoeconómico del capital norteamericano tendría como efecto directo la aceleración del proceso de monopolización y transnacionalización de esta economía. Así pues, el patrón posbélico de acumulación de capital orientado bajo la hegemonía estadounidense, se caracteriza por la aceleración de la integración de corporaciones transnacionales en el marco del liberalismo económico el cual sirve también como norma para la división internacional del trabajo.²

Por otra parte el surgimiento de bloques económicos en Europa y Asia significa no solamente un serio desafío para la supremacía económica de Estados Unidos si no también la posible amenaza de ser desplazado como economía dominante de lo que siempre ha considerado como su propio traspatio, es decir, América Latina. Los países europeos particularmente España, al igual que Japón, reconocen en varios países de la región una fuente importante de materias primas baratas, entre las que se encuentra el codiciado petróleo, y un mercado potencial, tanto para el comercio como para las inversiones.

No es difícil ver en la llamada "Iniciativa de las Américas" del presidente George Bush un replanteamiento, en términos económicos, de la Doctrina Monroe de 1823. En otras palabras, es una advertencia a Europa y ahora también a Japón de que pretende reservar para Estados Unidos la principal injerencia comercial y financiera en el resto de América. Sin embargo, si no se

¹ Pablo Gonzalez Casanova y Enrique Florescano (Coordinadores) et. al México Hoy. Ed. S.XXI, México 1984 p.22

² Ibid p. 22

convierten los dichos en hechos, los pronunciamientos de Bush pueden quedarse en el nivel de los buenos deseos.

Hasta la fecha, E.U.A es el mayor socio comercial de casi, todos los países sudamericanos. En Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela detenta el primer lugar como comprador y vendedor.

Pero también se destaca la presencia de Alemania y Japón, quienes ocupan los segundos y terceros lugares como compradores y vendedores de varios países de la zona. Por otra parte, el ahora crónico déficit comercial estadounidense obliga a intentar expandir sus exportaciones y restringir, dentro de lo posible, sus importaciones. Este hecho ha tenido ya repercusiones en sus relaciones comerciales con América Latina, mientras que sus dos rivales gozan de amplios márgenes de superávit.³

En lo que respecta al proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones que es propiciado como consecuencia de la gran depresión y la segunda guerra mundial, en nuestro país.⁴

Este proceso se caracteriza por la protección de la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior pero al mismo tiempo, se permitió la libre importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de los bienes de consumo. La escasa producción interna de bienes de capital, implicó que la industria en México quedara, desde el principio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer. Con la importación de tales bienes, que son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen. Quedó limitado el desarrollo tecnológico propio, adecuado a las condiciones sociales de la población del país y a su dotación interna de factores productivos.

Grandes empresas transnacionales aprovecharon las oportunidades de inversión creadas en México en la producción de bienes de consumo durable para abastecer el mercado interno. Desde 1950, este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país. El componente importado de la producción industrial más dinámica fue por lo tanto alto, y al estar orientado al mercado interno, no tuvo posibilidades de financiar sus propias compras al exterior.

³ Elaine Levine ¿Puede ser el conjunto mayor que la suma de sus partes? Revista: Momento Económico mayo-junio de 1991 No. 55 Instituto de Investigaciones Económicas UNAM p. 8.

⁴ Dauno Tótoro Nieto y María Elena Rodríguez Cortéz ¿Ha perdido Vigencia la Industrialización?. Revista: Comercio Exterior Vol. 41 No. 3 México marzo 1991, p. 228.

La inversión extranjera directa que fluía hacia nuestro país y la exportación de productos no manufacturados generaban las divisas necesarias para permitir el crecimiento industrial. Con las dificultades observadas en el sector agropecuario del país a partir de 1966, la balanza comercial de este ámbito de la actividad económica, tendía a cambiar el superávit por el déficit, demandando más que ofreciendo divisas para el crecimiento.

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario para financiar el sector industrial.⁵

En efecto después de la notable estabilidad mostrada por la estructura de los requerimientos de divisas durante 1962-1970, comienza a perderse en los años de 1970 a 1972-1973, para a partir de ese lapso, entrar en una evidente inestabilidad. Y por lo que hace a los componentes de las fuentes de divisas, cuya estructura es claramente inestable desde 1962, a partir de 1970 esta situación se agudiza más para las finanzas nacionales. En 1970 el servicio de la deuda absorbió 29.9% de los requerimientos de divisas de ese año (27.6% en 1972), en 1977 esa proporción llegó a 57.8%. Desde el ángulo de las fuentes de divisas el superávit agropecuario que había aportado 15.2% de las divisas obtenidas en 1970 (35.6% en 1962), en 1973 y 1974 pasa a sumarse a los componentes que reclaman una fuente de divisas con que financiarse. Por su parte, el financiamiento externo que aportó 58% de las divisas en 1970 (35.7% en 1962) llegó en 1975 a 76.3%.⁶

El gran monto de la deuda externa contraída por nuestro país y el fin del periodo de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982.

En este último año las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaba materialmente bloqueada por las dificultades del frente externo. Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar; las inversiones productivas declinaban; los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía.

La inflación se acercaba peligrosamente a los tres dígitos en el año en cuestión y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión.

El estilo de crecimiento económico, basado en este tipo de industrialización había provocado una fuerte concentración de ingresos y la aparición de los fenómenos descritos la

⁵ Emilio Caballero Urdiales, El Tratado del Libre Comercio México-EUA-Canadá Vol. I. Facultad de Economía UNAM p.2

⁶ José Blanco "Génesis y Desarrollo de la crisis en México 1962-1979" Revista: Investigación Económica No. 150 octubre-diciembre 1979. Fac. Economía UNAM pp. 63-65

agudizaron. México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.⁷

La liberación comercial que inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación y en la eliminación del Sistema de Permisos Previos a la Importación para una gran cantidad de productos protegidos.

La política de liberalización de México aumentó la proporción, de por sí alta, del comercio exterior mexicano con E.U.A además, tal política no se vio correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense.

En vista de que E.U.A es una de las economías más protegidas del mundo porque a pesar de tener un arancel a sus importaciones promedio relativamente bajo, la dispersión respecto al arancel promedio para una gran cantidad de productos es muy amplia y porque cuenta con barreras no arancelarias, contenidas en su legislación, que impiden el ingreso de productos extranjeros a su mercado.⁸

Es preciso señalar que se ha elegido el periodo de estudio 1982-1988 porque desde que inicio el gobierno de De la Madrid trajo consigo una serie de cambios radicales en materia de política industrial y de la participación del Estado en la economía.⁹

Desde el punto de vista de la política industrial, el giro más importante fue el de cancelar la idea de un desarrollo industrial autosostenido, basado en una mayor integración técnica de las diferentes ramas productivas, afianzado en un importante sector de empresas productoras de bienes de capital, protegido por diversos mecanismos arancelarios y no arancelarios apoyados por una activa participación del Estado.¹⁰

En consecuencia lo que se observa es que se ha llevado a cabo una recomposición del capital más internacionalizada como subordinada, en la cual el gran capital oligárquico interno y transnacional predominante se apropia del capital del Estado, como una salida a la profunda crisis del capitalismo.

Se opera un reagrupamiento de los grupos del capital oligárquico interno y estrechamiento en sus relaciones con el externo que adquiere mayor predominio.

⁷ Emilio Caballero Urdiales op. cit. p. 3.

⁸ Ibid p. 3

⁹ Josefina Morales (Coordinadora) et. al La reestructuración Industrial en México, cinco aspectos fundamentales. Ed. Nuestro Tiempo y el Instituto de Investigaciones Económicas UNAM p. 104

¹⁰ Ibid pp. 104-105

Se observa también la cuasi desaparición del Estado empresario, propietario formal.¹¹

Esta investigación tiene como principal objetivo demostrar que la política industrial en México no ha tenido como propósito fundamental llevar a cabo un proyecto nacional que permita al país superar el subdesarrollo.

Antes mas bien lo que se esta observando desde la década de los ochentas hasta nuestros días es una creciente insistencia por parte del Estado mexicano de seguir aplicando y fomentando políticas económicas e industriales que en lugar de lograr superar la dependencia económica lo único que han ocasionado es profundizarla mas. Provocando con ello que el país cancele definitivamente su crecimiento y desarrollo económico en forma autónoma, comprometiendo seriamente la soberanía nacional.

En la primera parte de este trabajo se exponen cuales son las causas y los cambio que se dieron durante la postguerra en la economía mundial.

En esta se observa una estructural decadencia de la hegemonía económica norteamericana frente a las economías del Japón y Alemania.

En la segunda parte se analizan los dos modelos de industrialización que México ha tenido en la época contemporánea es decir el basado en la sustitución de importaciones, el cual es propiciado como consecuencia de la gran depresión económica y la segunda guerra mundial y que se agota a finales de los años setentas, el cual también forma parte de la crisis de esos años.

También se analiza la crisis económica y financiera que surge como consecuencia del apogeo petrolero.

Así mismo se expone en que consisten los objetivos y estrategias que abren paso al nuevo modelo de industrialización que se aplica a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, que no es mas que la imposición de un modelo económico de corte neoliberal en el cual intervienen fuerzas externas para su aplicación como son: El gobierno norteamericano y el Fondo Monetario Internacional.

Así mismo se analizan como la Inversión extranjera directa, y los grupos financieros internacionales juegan un papel central dentro del nuevo modelo de industrialización apoderándose de esta forma de los sectores estratégicos de nuestra economía.

¹¹ Ibid p.163

También se analiza cómo el Estado mexicano se aleja cada vez más de seguir siendo el promotor principal de la industrialización como lo fue en el anterior modelo, promoviendo por otra parte la desincorporación y privatización de las empresas paraestatales, que habían jugado un importante papel en la industrialización basada en la sustitución de importaciones.

Para finalizar la segunda parte de esta investigación se analizan cuales son las características del desarrollo científico y tecnológico y de la producción de bienes de capital en nuestro país pieza clave del desarrollo económico de los países desarrollados.

Situación opuesta se presenta en nuestro país en vista de que ni al Estado como tampoco a la iniciativa privada les ha interesado desarrollar la ciencia y la tecnología adaptadas a las condiciones económicas nacionales.

Antes mas bien observamos como la posibilidad de alcanzar la autosuficiencia científico-tecnológica es cada vez mas lejana debido a la decisión del Estado a recortar drásticamente el Gasto Publico en este aspecto.

También observamos como la escasa producción científica y tecnológica nacional es de baja calidad y tiene muy poca relación con las necesidades del desarrollo económico nacional, también existe una marcada ausencia de políticas científico tecnológicas y de producción de bienes capital que nos permitan salir del atraso y la dependencia.

En una tercera parte se exponen las características que definen a la micro, pequeña y mediana empresa.

Según se observa este tipo de industria es la que mas empleo genera pero al mismo tiempo se caracteriza por ser muy ineficiente, aislada y con una gran dependencia tecnológica, opera con bajos niveles de producción etc. marginada en buena medida por las políticas gubernamentales.

Cabría preguntarse si con las características descritas esta industria será capaz de sobrevivir ante la actual situación de la nueva industrialización.

I. LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL DURANTE LA POSTGUERRA

I. LA DECADENCIA DE LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA.

I.1. LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA ANTES DE LA DECADENCIA

Al término de los años cuarentas, los E.U.A producían más del 60% del volumen manufacturero total del mundo. En 1983, al país le correspondía casi el 31% de la producción de los países desarrollados.¹

Además de contar con un complejo productivo en plena actividad, E.U.A contaba en 1945 con el 59% de las reservas mundiales de oro, proporción que se elevaría al 72% en 1948. Por tal motivo dada su capacidad productiva y su respaldo monetario le correspondió organizar el sistema monetario y financiero mundial con el fin de hacer resurgir el libre comercio como el orden imperante en las relaciones internacionales.

El dólar se convirtió en el medio para realizar pagos internacionales y su emisor el banco central estadounidense, en el prestamista de los recursos financieros que el resto del mundo necesitaba para adquirir en E.U.A las mercancías que su reconstrucción o crecimiento requerían, siendo el emisor del medio de cambio y de pago internacional, los E.U.A impusieron también el liberalismo como norma del comercio internacional, apoyándose en sus índices de productividad, que eran los más elevados del mundo al terminar la guerra, lo que le permitía competir cómodamente en los mercados internacionales.

La hegemonía productiva y monetaria de E.U.A en el marco del liberalismo comercial condujo a una gran concentración de recursos bajo el dominio del dólar que de esta forma amplió aún más su circulación internacional. Así de 1949 a 1968 los dólares que circulaban fuera de los E.U.A. se elevaron de 6400 millones a 35700 millones lo cual trajo como consecuencia dos hechos importantes.

1) El surgimiento del eurodólar ello significa la absorción de las monedas europeas por esa enorme masa de dólares, lo que a su vez determinó la ampliación de la circulación del dinero internacional.

2) La expansión del mercado del dinero, que fue progresivamente trasladado a los bancos privados; en solo una década de 1964 a 1974, el número de bancos privados con filiales en el

¹ Rene Villareal. México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial, México Ed. Diana 1988 p.117

extranjero y sus activos pasaron de 11 con 7000 millones de dólares a 125 con 155000 millones sobre los pilares del liberalismo comercial y de la expansión monetaria el capital norteamericano pudo ampliar sin mayores obstáculos el radio de su acumulación interviniendo mediante inversiones directas en los aparatos productivos de todo el mundo capitalista.²

1.2. EL DETERIORO DEL PODER ECONÓMICO.

El declive del poder económico norteamericano comienza a mediados de los años sesenta. Este, que algunos opinan que es cíclico, es al parecer irreversible.³

En los años cincuenta y sesenta la tasa de crecimiento del producto nacional bruto, de las exportaciones y de la productividad industrial fueron mas elevadas en los países capitalistas que en los E.U.A. con excepción de la Gran Bretaña.

La proporción del producto nacional asignado a la inversión bruta fue también mucho mas elevada en los demás países de la OCDE que en los E.U.A. como resultado, a comienzos de los años setentas, se registro una importante baja en la participación de los E.U.A. en el ingreso y las exportaciones a nivel mundial.

El ingreso nacional de E.U.A. disminuyo en 36% del ingreso mundial (comprendidos los países socialistas) en 1955 a 30% en 1971, y su contribución al total de las exportaciones de los seis principales países industrializados de 225% en 1955 a 18.5% en 1970. La perdida de influencia de los E.U.A. es todavía más notable en el campo de la producción industrial la participación de los E.U.A. con relación a los 10 países mas industrializados declino de 61.9% en 1950 a 43.6% en 1970.⁴

En lo que respecta al déficit comercial de los E.U.A. se quintuplico sobradamente en el sexenio que comenzó en 1980 deteriorándose de 25.000 millones de dólares en ese año a 147.708 millones en 1986. En ese mismo periodo la cuenta corriente paso de un superávit de 1.800 millones de dólares a un déficit de 140.569 millones.⁵

² Pablo González Casanova y Enrique Florescano, (Coordinadores) et al México Hoy, México, Ed. S. XXI 1984. pp. 23-24.

³ José Rangel. La reaganomics y la hegemonía estadounidense un deterioro irreversible. Revista: Comercio Exterior Vol. 40 No. 1 México, enero 1990 p.13

⁴ Ricardo Parboni. Las estrategias económicas norteamericanas. Revista: Economía Informa No. 175 junio de 1989, Facultad de Economía UNAM p.53

⁵ Sven W. Arndt y Lawrence Bouton. Los Estados Unidos en el comercio mundial. Revista: Perspectivas Económicas No. 59 año 1987 p. 11

La industria norteamericana ha sido incapaz de hacer frente a la competencia de Alemania Federal y Japón, así como de los nuevos países industrializados.⁶

Amplios segmentos de la actividad manufacturera tradicional de los E.U.A. han sido fuertemente afectados por los competidores extranjeros. De hecho rubros manufactureros como el de los bienes de consumo televisores, video caseteras han pasado al control foráneo.⁷

En lo que se refiere a la capacidad innovadora y la productividad se puede afirmar que se ha estancado.

Tal hecho se ha venido observando a partir de los años setentas teniendo como principal causa el deterioro de su capacidad productiva.

Tomando como base la producción por hora, la productividad manufacturera disminuyo de 3.2% entre 1960 y 1973 a 2.2% entre 1973 y 1985.⁸

⁶ Rene Villareal, op. cit. p.117.

⁷ Ibid p.117.

⁸ Ibid p.117

CUADRO 1

ALGUNOS INDICADORES DE LA EVOLUCION ECONOMICA DE ESTADOS UNIDOS⁹

(millones de millones de dólares)

AÑO	CRECIMIENTO DEL PNB (%)	BALANZA COMERCIAL	BALANZA DE CUENTA CORRIENTE	MONTO DEL DÉFICIT FISCAL	BALANZA COMERCIAL CON JAPÓN	RESERVAS INTERNACIONALES
1980	-0.2	-25.480	1.873	-73.8	- 10.410	25.502
1981	1.9	-27.978	6.884	-78.9	- 15.801	28.618
1982	-2.5	-36.444	- 8.679	- 127.9	- 16.989	29.918
1983	3.6	-67.080	-46.246	-207.8	- 21.055	33.517
1984	6.8	-112.522	-107.013	-185.3	-36.969	38.412
1985	3.0	-122.148	-116.393	- 212.3	- 43.508	39.790
1986	2.9	-144.339	-141.352	- 221.7	- 54.403	48.511
1987	2.9	-160.280	-153.964	- 150.4	- 56.012	45.798
1988	3.8	-137.300	-137.200	- 155.0	- 47.350	n.d.

FUENTE: La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico Volumen I p. 47

En términos generales se puede afirmar que el problema que enfrenta la industria básica norteamericana es enteramente de tipo estructural.

El desarrollo económico ha encarecido los medios de producción (mano de obra, servicios y algunas materias primas).

Se puede afirmar que la planta productiva básica de este país ha dejado de ser compatible con el nivel de vida y desarrollo de sus habitantes. El notable incremento en la demanda de servicios y productos de alta tecnología, ha alterado el comportamiento de la inversión privada, que tiende a desplazarse hacia las nuevas industrias. El desplazamiento ha sido espontáneo e irregular. Por un lado el flujo de capital al sector de alta tecnología ha sido insuficiente para afrontar la competencia internacional, y por otro, la descapitalización de la industria básica redujo el ritmo de modernización de las plantas, que perdieron así los niveles de productividad y participación en los mercados de las anteriores décadas.¹⁰

⁹ Alejandro Alvarez Bejar-John Borrego. La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico. Vol I Facultad de Economía UNAM 1990. p. 47.

¹⁰ Debate sobre la política industrial de los E.U.A. Washington, D.C. 18 de agosto de 1983 (Mimeo) p. 15

II. LA APARICION DE NUEVAS HEGEMONIAS ECONOMICAS

II.1 TIPOS DE COMPETIDORES.

Según el economista Pat Choate especialista en desarrollo económico y política pública. Ha dividido a los competidores de la economía norteamericana de la siguiente forma:

Los trabajadores y las empresas de los E.U.A. enfrentan la competencia de cinco tipos de sistemas económicos los de planificación central (Como la Unión Soviética), los mixtos (Francia), los que están en desarrollo como (Brasil), los basados en un plan (Japón) y los que se apoyan en un reglamento (Canada y E.U.A).

Además a pesar de que el sistema del comercio mundial todavía esta basada en la economía norteamericana gobernada por reglamentos, los demás sistemas representaban en 1987 mas del 75% del comercio de todo el orbe.

En las economías regidas por reglamentos, el gobierno establece las estrategias económicas a seguir pero sin adoptar posiciones directas para decidir que industrias deben existir o prosperar. En cambio las economías dirigidas conforme a un plan como la de Japón, mezclan hábilmente el poderío del Estado con la flexibilidad del mercado. Tales economías se desarrollan bajo la dirección de políticos y dirigentes empresariales cuya preocupación consiste en fortalecer la prosperidad nacional fomentando y conformando para ello sus propias industrias específicas.

El objetivo económico principal de las naciones dirigidas conforme a un plan consiste en exportar, y el comercio esta dominado por enormes conglomerados empresariales. Si una compañía pertenece a un grupo industrial necesita comprar un producto, la empresa afiliada que la fabrica suele tener la máxima prioridad para realizar la venta, mientras que a las firmas extranjeras se les asigna la última.

Las compañías que son miembros de cada grupo intercambian trabajadores, capital, tecnología y pericia, lo cual aumenta la capacidad de todas ellas para ajustarse a los cambios de producción o incursionar en industrias más avanzadas.

En todas esas economías, la empresa y el gobierno establecen conjuntamente los objetivos económicos. En las etapas iniciales de esos planes, el gobierno cierra o restringe marcadamente los mercados nacionales para ofrecerte un lugar seguro a la industria en desarrollo. Los recursos públicos y privados se enfocan en el desarrollo de pericia técnica.

En cuanto la industria se vuelve capaz de competir en todo el mundo, el gobierno y las empresas emprenden grandes campañas para el fomento de la exportación. A fin de comerciar con las economías basadas en un plan es necesario comerciar con las empresas y también con el gobierno, particularmente si el intercambio incluye importaciones de los bienes competitivos que han sido señalados como una prioridad nacional.

Las economías mixtas como la de Francia, se basan en una combinación de propiedad estatal y privada y de decisiones mercantiles y de otra especie.

Las principales industrias están severamente reglamentadas por el gobierno o este es propietario total o parcial de las mismas.

En las economías centralmente planificadas la República Popular de China y la Unión Soviética los mercados son irrelevantes y el comercio se realiza únicamente con el gobierno

Por último, los sistemas económicos de las naciones en desarrollo han tomado elementos de los otros cuatro sistemas.

Cada día es mayor el número de esas naciones que adoptan las técnicas que han llevado al éxito a la economía de mercado del Japón orientada conforme a un plan.

En la mayoría de aquellos el gobierno desempeña un papel clave en las negociaciones comerciales.¹

¹ Pat Choate. Agendas dobles para la acción. Revista: Perspectivas Económicas No. 59 año 1987 p.32.

II.2 LA DECADENCIA DE LA ECONOMÍA DE E.U.A. FRENTE A LAS DE ALEMANIA Y JAPÓN

II.2.1 LA PRODUCCIÓN DE E.U.A. COMPARADA CON LA DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS.

La economía norteamericana ha perdido el papel de líder indiscutido de la economía mundial frente a Japón y Alemania desde comienzos de la década de los ochenta, tendencia que se observa desde fines de los años sesenta, la situación se presenta de la forma siguiente: en 1980 estas dos economías representaban el 69.7% de la economía norteamericana, para 1989 eran el 77.7% la mayor pérdida relativa se dio frente a Japón.

Los cambios ocurridos en la economía mundial en la década de los ochenta hacen que Japón por el volumen de su economía y por su crecimiento se haya consolidado como segunda potencia capitalista mundial en 1989 y Alemania sea colocada como la tercera.

Cabe observar que ambos países dado el dinamismo de sus economías podrían profundizar el deterioro de la hegemonía económica norteamericana en la economía capitalista mundial.

En lo que concierne a la producción industrial de los países capitalistas desarrollados en la década de los ochenta sigue el mismo ciclo pero más acentuado que el de la economía global. Su comportamiento explica en gran medida el desarrollo del ciclo productivo global, aunque este es más acentuado por el desarrollo del sector servicios y otros componentes del PIB. En el auge, la producción industrial crece a tasas más elevadas que la misma economía global y en la recesión a tasa más bajas que esta.

Una visión general muestra lo siguiente:

- a) Dentro de las tres principales economías industrializadas, la economía de E.U.A. es la que muestra la mayor caída de la producción industrial en la crisis de 1980-1982. De 7.1% que creció en 1979, en 1980 cayó a -2.2% y luego de una recuperación en 1981 cae profundamente en 1982 a -6.7%. La caída de la producción industrial en E.U.A. es bastante más profunda que la caída del PIB por ejem: en 1982 el PIB cayó en -2.5% en tanto la producción industrial cayó en -6.7%.
- b) Alemania también se vio seriamente afectada. La producción industrial había crecido en 1979 un 4.7% en 1980 no creció en 1981 cayó -2.0% y en el año 1982 cayó todavía más en un -3.1%.

- c) En Japón la crisis en la producción industrial fue mucho mas atenuada y breve que en E.U.A. y Alemania. En 1980 continuo con elevados niveles de crecimiento de 5% similar al de 1979. La crisis solo se manifestó en 1981 y 1982 sin presentar tasas negativas de crecimiento.

Cabe señalar que el PIB siguió creciendo a niveles superiores al 3% menos que anteriores años pero que no pueden ser considerados como años de crisis en la producción global.²

II.2.2 EL COMERCIO DE LOS E.U.A. DENTRO DEL COMERCIO MUNDIAL

En los años 80 se producen modificaciones importantes en el comercio mundial. Después de la caída en 1980-1985 de las exportaciones, el crecimiento rápido del comercio mundial se concentra entre los países industriales y dentro de ellos en Alemania, Japón y E.U.A. En 1980 estos tres países conjuntamente participaban con el 44.1% de las exportaciones de los países industriales y en 1988 con el 46.1%, es decir, el crecimiento de la participación de E.U.A. Japón y Alemania conjuntamente representa un incremento de las exportaciones de 4.5%. En este comercio mundial dinámico y en el que se ha incrementado el grado de concentración, es necesario señalar que Alemania se ha constituido en el principal exportador mundial a partir de 1986, y que a pesar del gran dinamismo de las exportaciones norteamericanas en 1988, se pone de manifiesto una situación de hegemonía compartida entre los países que forman el grupo de los tres. Hegemonía compartida que indica un grado muy elevado de competencia de las exportaciones en el mercado mundial en todas las regiones, en el comercio entre los principales países industriales y en ramas y productos específicos.

En relación a las importaciones se puede afirmar que la elevada capacidad importadora de E.U.A. esta apoyada en el gran tamaño de su economía. Las importaciones norteamericanas representan el 9% en promedio del PIB de E.U.A. en el periodo 1980-1988, mientras las importaciones japonesas y alemanas participan con 9.9% y 23% respectivamente en los productos de sus países, cuyas economías representan la mitad y la cuarta parte respectivamente de la economía norteamericana en 1989.

Los datos estadísticos señalados anteriormente desmienten muchos de los argumentos que se sostienen acerca de la baja capacidad importadora del Japón y de Alemania y del peligro que representaron las importaciones norteamericanas para la economía de este país. Aunque el crecimiento de estas por si solas no sea preocupante significativo para los E.U.A. el aumento sostenido de sus déficit durante los ochenta, situación que lo ubico en una situación de

² Myrian Patricia Acuña Monsealve. Estados Unidos en la Economía Internacional en los ochenta. Revista: Economía Informa octubre de 1991 No. 199, Facultad de Economía UNAM pp. 10-11.

desventaja frente a los elevados superávits de Japón y Alemania con lo cual E.U.A. perdió la hegemonía del comercio internacional, pasando a ocupar un sitio de liderazgo compartido con Japón y Alemania.

La evolución del comercio internacional de E.U.A. en la década de los 80 parece ser fuertemente influida por el comportamiento del dólar, que sirvió como instrumento regulador de su comercio exterior, principalmente con Japón y Alemania

Sin embargo la divisa norteamericana careció del suficiente poder para resolver los déficits de E.U.A. en su comercio exterior. Tan es así que mientras en 1981 los saldos positivos de las balanzas comerciales de Japón y Alemania en conjunto representaban el 59.7% del déficit comercial norteamericano en 1988 eran el 109.7%. Estos datos nos dan idea del grave deterioro de la hegemonía de E.U.A. en el comercio internacional con relación a sus competidores Alemania y Japón.

Cabe señalar que, a pesar de que Alemania es el principal país exportador del mundo, es el Japón a quien le corresponde desde 1983 ser el país con mayor superávit comercial lo que refleja el poderío relativo de este país en el comercio internacional frente a Alemania ubicándose en 1988 como líder mundial.³

³ Ibid pp. 15-16.

II.2.3 E.U.A. EN EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

El dólar ha perdido en forma relativa, su papel hegemónico como divisa mundial y como moneda de reserva internacional principalmente frente al yen y al marco.⁴

De finales de 1979 a finales de 1987 se ha venido observando un doble movimiento del dólar. De octubre de 1979 a febrero de 1985 la moneda estadounidense vivió un intenso proceso de reevaluación frente a las principales monedas. La apreciación real del dólar en esos años fue aproximadamente 40%. En términos bilaterales destaca la revalorización del dólar frente al marco alemán que se ubico alrededor de 60%, mientras que en relación al yen japonés fue 20%. De marzo de 1985 hasta 1990 se ha observado un movimiento devaluatorio del dólar frente a las divisas mas importantes del orden de 39.5% depreciándose en relación al yen 52.8% y frente al marco alemán 53.1%.⁵

El objetivo fundamental de la política monetaria estadounidense a principios de los ochenta era recenterar el sistema monetario y financiero mundial de nueva cuenta sobre E.U.A. La fortaleza del dólar era condición suficiente y necesaria para recuperar su papel como centro de gravedad de la actividad financiera internacional, fuertemente erosionado en los años setenta por el desarrollo del euromercado, de los centros financieros y por el impresionante crecimiento del eurodólar.

En este sentido la recreación de la hegemonía del dólar estadounidense era una pieza esencial en el restablecimiento del poder económico internacional de E.U.A. objetivo del nuevo comienzo que prometió la revolución conservadora encabezada por Reagan en 1980.

A finales de 1984 el proyecto conservador estadounidense se encontraba en la cúspide. Se hablaba de una sorprendente recuperación de la hegemonía norteamericana, en tanto este país seguía manteniendo la capacidad de determinar a los demás países un marco de política económica internacional, ajustada a sus propios intereses.

La política monetaria estadounidense seguía jugando el papel de política monetaria mundial. Esta se despliega al margen de todas las restricciones que impone el desenvolvimiento de la balanza de pagos al resto de los países.

Pero en realidad el problema era mas complejo y ambivalente. Las consecuencias de la reevaluación del dólar en la economía norteamericana fueron múltiples y en buena medida

⁴ Myrian Patricia Acuña Monsalve, op. cit p. 16

⁵ Alejandro Alvarez B. y John Borrego op. cit p.48

contradictorias, pero sobre todo tuvieron un costo económico sumamente elevado. La caída de la competitividad internacional, déficit comercial y de balanza de pagos, la falta de estímulos a las exportaciones y por lo tanto su parálisis, la declinación de ramas enteras etc. fueron algunos de los impactos más importantes. El efímero triunfo que significó la fortaleza del dólar precipitó la agudización de los problemas estructurales que se venían gestando en la economía norteamericana.

A principios de 1985 todos los indicadores apuntaban hacia una nueva dirección del dólar había llegado a un punto en que cuestionaba la misma reconversión productiva y tecnológica, tan necesaria para una posible recreación de la economía estadounidense en el mediano plazo. El momento del ajuste había llegado.

La devaluación del dólar comenzó en marzo de 1985. En septiembre el grupo de los cinco definió una estrategia -Acuerdo Plaza- para lograr un descenso concertado del dólar, que limitaría los movimientos erráticos y especulativos, así como que impidiera el resurgimiento de la inflación.

En la reunión de mayo de 1986, en Tokio, los países industrializados acuerdan la coordinación de sus políticas económicas, con lo cual se refuerza el descenso ordenado del dólar. Los resultados son inmediatos el dólar cae entre 25 y 32% en 18 meses.

Pero los límites de la política coordinada de los países industrializados comienzan a manifestarse en el mes de agosto de 1986 cuando el yen y el marco alemán están por caer más allá de las barreras de 150 por un dólar en el caso del primero y de dos marcos por un dólar para el segundo. Con el fracaso de la reunión de los países industriales en septiembre de 1986 se avizoraba una nueva época de inestabilidad monetaria.

El motivo de las diferencias entre E.U.A. por un lado y Japón-Alemania por el otro, iban más allá del valor en que se debía fijar el movimiento descendente del dólar, ya que lo que estaba en juego era el papel de cada una de estas economías en el crecimiento económico mundial. Para E.U.A. la estabilización del dólar solo 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 solo había descendido suficientemente, si no que era necesario que E.U.A. tomara medidas severas tendientes a reducir su déficit fiscal, pues la propuesta estadounidense además de suponer un ajuste asimétrico podía desencadenar de nuevo la inflación en sus propias economías.

Estas diferencias convirtieron las tasas de cambio en uno de los puntos fundamentales de tensión en las relaciones entre E.U.A. y el resto de los países industriales. La devaluación del dólar continuó durante 1986 hallando en 1987 un periodo de tregua, marzo-agosto debido al

acuerdo de Louvre firmado por el grupo de los cinco en febrero de ese año. Pero la acumulación y persistencia de los desequilibrios macroeconómicos de los E.U.A. volvieron a empujar hacia la baja del dólar, constituyéndose este hecho en uno de los detonadores del crac bursátil de octubre de 1989 lo que a su vez desencadenó un nuevo movimiento depreciativo del dólar.

En síntesis como se puede apreciar en el cuadro 2 desde marzo de 1985 hasta finales de 1987, la devaluación del dólar es significativa, destacando por sus magnitudes la depreciación frente al marco alemán en 53.18% al yen 52.82%, y al franco francés en 48.27%.⁶

Es necesario destacar que la posición de deudor neto internacional de E.U.A. desde 1985 plantea serias dudas sobre la capacidad del dólar para seguir siendo el principio de organización del orden monetario, incluso su papel en este sentido se ha deteriorado a partir de 1985.

Mientras el volumen de activos denominados en dólares en las reservas oficiales de los bancos centrales se mantienen en un nivel muy parecido al de 1980, ya que en este año era de 68.6% y en 1987 de 67.1% en relación a la emisión de eurobonos en los mercados internacionales su volumen ha caído en 50% entre 1984 y 1987, ya que en 1984 la emisión de eurobonos denominados en dólares representaba 80% del total, para descender en los años subsiguientes hasta situarse en el rango de 40-45% en 1987 y 1988.

Esta diferencia entre el uso del dólar en las reservas oficiales y la emisión de eurobonos manifiesta claramente que el cuestionamiento del dólar como dinero mundial se ejerce más fuertemente en el polo privado del sistema financiero internacional.⁷

⁶ Ibid pp. 50-52

⁷ Ibid pp. 53-54

CUADRO 2

MOVIMIENTOS EN LAS TASAS CAMBIARIAS DEL DÓLAR
(cambio porcentual al 28-31 de diciembre de 1987)

	1973-1980 promedio	Fin de 1980	Punto más alto del dólar	Acuerdo Plaza	Fin de 1986	Acuerdo Louvre
Dólar tasa de cambio efectiva	-16.07	-12.15	-39.48	-34.11	-15.82	-12.15
Frente al yen	-52.67	-39.88	-52.82	-49.16	-22.97	-19.93
Frente al marco alemán	-44.64	-18.84	-53.18	-45.08	-17.86	-12.78
Frente al franco francés	19.07	18.84	-48.27	-38.99	-15.91	-11.10
Frente a la esterlina	11.46	27.53	-42.96	-27.90	-21.02	-18.24

FUENTE: La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico Vol. I op.cit.p.52

CUADRO 3

PRINCIPALES MONEDAS EN QUE SE DENOMINAN LAS RESERVAS OFICIALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Dólares	68.6	71.5	70.5	71.2	69.4	64.2	66.0	67.1
Yen	4.3	4.0	4.7	4.9	5.7	7.8	7.6	7.0
Marco	14.9	12.8	12.3	11.6	12.3	14.9	14.9	14.7

FUENTE: La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico Vol. I op.cit.p.54

II.2.4 E.U.A. EN LAS INVERSIONES DIRECTAS

- 1) La competencia entre los principales países industrializados es muy elevada y se toma altamente agresiva, esta es una expresión mas del desarrollo desigual que se manifiesta tanto en la producción, en el comercio mundial, en el crédito internacional, como en la esfera monetaria, también se manifiesta en las inversiones directas.
- 2) Las exportaciones de capital a fines de los ochentas tienen un mayor dinamismo que las exportaciones de mercancías, lo que ha provocado que se profundice la competencia y el desarrollo desigual en el sistema capitalista mundial y en el mercado internacional. Es importante destacar que se está dando una gran expansión de las transnacionales concentradas en los países industrializados. De tal forma que se está generando un proceso de centralización de capitales a través de adquisiciones y/o fusiones de empresas algunas de las cuales son gigantes y de amplio significado mundial.
- 3) Las exportaciones de capital de las ET (Empresas Transnacionales) europeas y japonesas hacia la economía norteamericana, han tenido un dinamismo mucho mas elevado que las de las empresas transnacionales norteamericanas en el mundo.
- 4) Las grandes empresas de los países industrializados invirtieron parte de sus excedentes en distintas empresas de muy diversos sectores de la economía norteamericana, a través de integraciones entre industrias extranjeras y estadounidenses de compras de parte o totalidad de empresas norteamericanas.
- 5) Las inversiones directas constituyen solo una de las formas de la expansión de las inversiones extranjeras cruzadas entre los países capitalistas. Por ejemplo durante los años ochentas la Inversión Extranjera Directa en E.U.A. participo con el 23% aproximadamente en el total de activos extranjeros privados en este país.

Mientras que en el mismo periodo, 1980-1988 la IED de E.U.A. tuvo una participación de casi el 30% en el total de activos privados norteamericanos en el exterior, este panorama indica por un lado, las preferencias de los inversionistas extranjeros por invertir en otro tipo de actividades distintas a las productivas en E.U.A. y en forma mas líquida, estimulados por los diferenciales de tasa de interés, que han posibilitado junto a otros ingresos de divisas, el financiamiento de grandes déficit comerciales. Y por otro lado, la mayor tendencia de los inversionistas privados norteamericanos por invertir productivamente en el resto del mundo a través de la actividad de sus ET.

En desigual crecimiento de la IED en E.U.A en la década de los ochenta que crece 19.1% en promedio anual en el periodo 1980-1989 en comparación con el de la IED norteamericana en el exterior que crece 6.3% en promedio anual en igual periodo, condujo a que por primera vez en las últimas décadas, las inversiones directas en los E.U.A superaran el total de inversiones directas de E.U.A en todo el mundo.

Si se analizan los últimos años, incluyendo la información más actual para 1989 se observa la acentuación del proceso de interpenetración. Las inversiones de E.U.A y de este país en el exterior crecen a tasas muy elevadas, ello indica un incremento de la competencia de las ET. Sin embargo a pesar de un crecimiento muy importante de las inversiones de las ET norteamericanas en el exterior, queda en pie el mayor dinamismo de las ET del resto del mundo especialmente de los países industrializados en la economía norteamericana en especial de Gran Bretaña. Además todo indica que las diferencias de crecimiento continuarán.⁸

⁸ Myrian Patricia Acuña Monsalve, op. cit. p.18

II.2.5 LA DEUDA EXTERNA DE E.U.A.

El análisis de la deuda externa de E.U.A. muestra en forma concentrada el desarrollo desigual y la debilidad relativa de la economía norteamericana. La pérdida de hegemonía en la producción global, en la producción industrial, en el comercio y crédito internacionales, en la moneda, así como en las inversiones directas en el mundo, se concentra en la relación global de activos norteamericanos en el exterior y de activos extranjeros en E.U.A. Parte del dinamismo de las inversiones o procesos de acumulación en E.U.A. es financiada con ese endeudamiento y presencia de empresas extranjeras.

La posición hegemónica de E.U.A. sufrió un serio deterioro en la década de los ochentas principalmente frente a Alemania y Japón, que se expresa en la evolución de sus indicadores económicos y en las comparaciones realizadas.

Las importantes transformaciones de la economía capitalista mundial, que se venían produciendo desde finales de los años sesentas condujeron a un relativo debilitamiento del liderazgo norteamericano, debido a la presencia cada vez más relevante de las economías de los países de Europa Occidental y Japón en los años 70.

En los años 80 se agudizan los desajustes de la economía norteamericana al mismo tiempo que se fortalecen otras economías como las de Japón y Alemania. Durante la primera mitad de la década de los ochentas, estos países pusieron sus expectativas de crecimiento económico en su gran capacidad exportadora, principalmente hacia el mercado norteamericano, apoyados a partir de 1981 por la fortaleza del dólar, que permitía que sus productos resultaran altamente competitivos en E.U.A. y en el resto del mundo, en relación a los productos norteamericanos.

Esto permite en cierta forma explicar, los intentos de los países industrializados por mantener sobrevaluado el dólar hasta 1984 como una forma de contar con mercados seguros para sus productos.

La exagerada elevación del dólar provocó en septiembre de 1985, la intervención de los países industriales integrantes del grupo de los 5 tendientes a frenar su alza incontrolada, tal iniciativa fue promovida por E.U.A. debido al importante deterioro de su balanza comercial y al malestar que imperaba en el resto de los países industriales por la creciente fuga de capitales hacia E.U.A. ante las expectativas de los inversionistas extranjeros de mayores ganancias, por nuevas elevaciones de la divisa norteamericana. Es a partir de entonces que se integra a una etapa de las relaciones económicas internacionales caracterizada por una mayor presencia de

Alemania y Japón en la economía mundial, son países que asumen un papel más protagónico en su conducción.

Como expresión del nuevo estilo de relaciones económicas internacionales en 1986 se conforma el Grupo de los 7 ampliándose la responsabilidad de la coordinación internacional del sistema capitalista mundial, en cuya esencia se delinea un renovado mecanismo de cooperación internacional de estímulo a la expansión de las economías internas de los países que lo conforman, con excepción de E.U.A. que a partir de 1991 retoma su dinamismo exportador, con el fin de conseguir un desarrollo de su economía sobre nuevas bases el G-7 promueve y regula un cambio en el funcionamiento de la economía mundial.

El proceso de sobrevaluación del dólar y las elevadas tasas de interés norteamericanas que estimulan la compra de valores norteamericanos por parte de los inversionistas privados extranjeros; los crecientes pasivos de la banca privada de E.U.A. en el exterior, que financiaron los elevados déficit comerciales y presupuestales norteamericanos, apoyaron la fuerte recuperación de la economía de E.U.A. hasta 1989, pero condujeron a la economía de E.U.A. a un nuevo desequilibrio a partir de 1985 el del endeudamiento externo, pasando E.U.A. a ser deudor neto del resto del mundo principalmente de los países industrializados.

A partir de 1985 año en que la inversión extranjera en E.U.A. superó a la inversión norteamericana en el exterior y en que este país se convirtió en el mayor deudor neto del resto del mundo, el liderazgo norteamericano en la economía mundial sufrió un serio deterioro como resultado de el surgimiento de nuevas instituciones financieras en condiciones de desplazar a los bancos norteamericanos de sus posiciones privilegiadas; los crecientes déficit en cuenta corriente de E.U.A. y del debilitamiento del dólar como moneda hegemónica internacional entre otras razones.

La posición deudora neta de E.U.A. si bien ha debilitado la imagen de fortaleza de la economía norteamericana, ha contribuido a que se reestructuren las relaciones económicas internacionales lideradas por el G-7 en el seno de este grupo se ha apoyado los intentos de reconvertir las bases sobre los cuales se apoya el crecimiento de los países que lo conforman, como una forma de lograr un crecimiento equilibrado de la economía mundial y de cada uno de ellos.

El endeudamiento externo norteamericano se debe a que el crecimiento de todas las formas de inversión realizadas por el capital extranjero privado en E.U.A. es superior que las realizadas por el capital privado norteamericano y sus grandes empresas y bancos en el exterior. El crecimiento de las inversiones extranjeras en E.U.A. de 1980 a 1989 en síntesis se ha caracterizado por lo siguiente:

- a) Las inversiones en bonos del Tesoro, bonos corporativos y acciones en cartera, se incrementaron en 593%.
- b) Los créditos de bancos extranjeros privados hacia E.U.A. se incrementaron en 458%.
- c) El crecimiento de las inversiones de las transnacionales en 383%.

En estos mismos ítems las inversiones norteamericanas en el exterior crecen bastante menos, aunque tienen crecimientos absolutos significativos. El análisis del saldo neto por estas diferentes formas de movimiento de capital, ayudan a precisar el grado y donde es más vulnerable la economía norteamericana.

- 1) El saldo de las IED en E.U.A. y de E.U.A. en el exterior muestran un saldo deudor, relativamente pequeño de 28 mmd, el que probablemente se incrementará en los años próximos, pero las remesas por utilidades hacia E.U.A y de E.U.A hacia el exterior tienen diferencias poco significativas.
- 2) El saldo deudor en el movimiento de créditos bancarios también es pequeño de 17 mmd. Así mismo los 675 mmd de créditos privados extranjeros en E.U.A. rendirán montos de intereses relativamente similares a los créditos bancarios privados norteamericanos en el extranjero que son de 658 mmd.
- 3) El saldo negativo en inversiones en bonos del gobierno, bonos corporativos y acciones en cartera es desproporcionadamente alto. En 1984 el saldo deudor neto de esta cuenta es de 435 mmd. Aquí más que en otros movimientos de capital, está presente la vulnerabilidad de la economía norteamericana dependiente del financiamiento externo. Todos estos documentos financieros son altamente líquidos y se manejan en la Bolsa de Valores de Nueva York. Pequeños movimientos especulativos se pueden transformar en pánico financiero que afecte a la Bolsa de Valores como ocurrió en el crack de 1987 y en varios momentos a partir de esa fecha aunque en menor grado.

Retomando la totalidad del movimiento de capital, se puede afirmar que el crecimiento de la inversión global bruta en E.U.A. y de la inversión privada y en particular la inversión de las empresas, en buena parte están financiadas por las transnacionales extranjeras, por los créditos bancarios extranjeros y por recursos del exterior que se obtienen en la Bolsa de Valores. Por lo tanto, también la economía norteamericana es altamente vulnerable en su propio proceso de acumulación, porque depende para su funcionamiento cada vez más de las decisiones de inversión de los extranjeros en E.U.A.

La dependencia financiera de la Bolsa de Valores en todos sus ítems bonos del gobierno, bonos corporativos y acciones en cartera, así como la dependencia del proceso de acumulación, muestra con nitidez la pérdida de hegemonía de la economía norteamericana.⁹

⁹ Ibid pp. 19-20

II. CAMBIOS EN EL MODELO DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO

III. LA CRISIS INDUSTRIAL DE MÉXICO

III.1 EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Como consecuencia de la gran depresión y la segunda guerra mundial se propicio la industrialización mediante la sustitución de importaciones.¹

La política industrial favoreció la inversión mediante diversas disposiciones. La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1945 amplio los beneficios que otorgaba la Ley de Industrias de Transformación, de 1941 la que a su vez tuvo sus antecedentes en los decretos de 1939 y de 1926. Con la Ley de 1945, la industria o empresa "nueva y necesaria" disfrutaba de amplias exenciones fiscales (impuestos a la importación, sobre la renta, utilidades y contribución federal a gravámenes locales).

A su vez la regla XIV de la Tarifa General de Importación eliminaba total o parcialmente los impuestos a la importación de maquinaria y de equipo que se destinara a la industria. En 1948, al entrar en vigor el arancel ad valorem, se estableció un impuesto a la importación de solo 2% para las fracciones contenidas en esa disposición.²

En 1954 al producirse por cuatro años consecutivos perdidas en las reservas internacionales se devaluó el peso de 8.65 a 12.50 buscando con ello hacer mas competitivos los precios relativos a las exportaciones y comprimir las adquisiciones en los mercados internacionales.

Pero el deterioro de la balanza de pagos solo experimento una mejora momentánea y hubo la necesidad de recurrir a una elevación general del 25% de los aranceles de importación, de la que se exceptuaron mas adelante los bienes de capital y los insumos industriales para atender las necesidades del sector empresarial y atenuar las presiones inflacionarias internas, en forma casi simultanea se redujeron los impuestos a la exportación y se intensifico el uso del sistema de licencias para las compras en el exterior.

Durante la segunda mitad de la década de los cincuenta, en efecto, se registra un cambio importante en la orientación de las directrices de política. Se observa una marcada preocupación por sostener el desarrollo de marcos estrictos de estabilidad monetaria y cambiaria y como persisten las presiones de balanza externa y no se realizan reformas significativas en el sistema

¹ Dauno Totoro Nieto y María Elena Rodríguez Cortéz. ¿Ha perdido vigencia la industrialización? Revista: Comercio Exterior Vol. 41 No. 3, México marzo 1991. p. 228

impositivo, para no desalentar el ahorro entre otras razones, el financiamiento de las importaciones y del presupuesto federal se basa cada vez mas intensamente en la contratación de créditos externos y en facilitar la afluencia de la inversión extranjera directa.³

En el decenio de los sesenta no hubo modificaciones de importancia en la política proteccionista, se acordaron algunos cambios de orientación pero los aranceles se mantuvieron aproximadamente en los mismos niveles.

En realidad solo se reformaron las clasificaciones y se pusieron en practica mejoramientos técnicos de distinto carácter tanto con fines fiscales como para afinar los mecanismos de control de las importaciones.

El fortalecimiento de la posición externa de pagos que se extiende hasta 1965 y la corriente en rápido aumento del capital extranjero destinado a las industrias contribuyeron en cualquier caso a hacer menos perentoria la necesidad de reformar la política comercial. Pudo observarse una ampliación considerable del sistema de licencias que obedeció hasta cierto punto a preocupaciones de pagos pero sobre todo al incremento de solicitudes de productos nacionales que tendían a asegurar a sus empresas el control de los mercados internos.

En conclusión se observa que la política proteccionista en lugar de haber sido estructurada con el criterio principal de fomentar la industria ha resultado en realidad de la adaptación de la acción publica a circunstancias coyunturales y estructurales cambiantes y de la fijación de objetivos muy distintos a los que se ha concedido distinta importancia en el transcurso de los diferentes periodos examinados.⁴

En lo concerniente al papel del Estado en el proceso de industrialización este intervino como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos. La inversión publica participo aproximadamente con el 40% de la inversión total anual durante este periodo.

La inversión en fomento industrial (electricidad, petróleo, gas y otras industrias) de representar el 12% del total de la inversión publica en 1939 se eleva al 30 y 40% para 1950 y 1958 respectivamente, lo cual significa que el Estado trataba de fomentar el crecimiento de los sectores estratégicos como base para impulsar la industrialización.

Así la producción petrolera mas que duplicarse durante este periodo de (43307000 barriles en 1939 se eleva a 100641000 en 1958), la capacidad instalada para la generación de

² Ibid p. 228

³ Joaquin Xirau Icasa. La política Industrial en el desarrollo económico de México, Ed. Nacional Financiera S. A. México 1971 p. 197.

⁴ Ibid p. 198

energía eléctrica casi se cuadruplica de (680 millones de KW en 1939 aumenta a 2560 en 1958) y la red nacional de caminos mas que se triplica durante este periodo de 9108 Kms. se eleva a 32121 kms. en 1958.

Por otro lado la inversión en el sector agrícola crece al 16.4% promedio anual en el periodo 1939-1958 siendo aun mayor en el decenio de los cuarenta (1939-1950), en que crece el 27%. Dicha inversión (principalmente en obras de riego, de almacenamiento y distribución de productos agropecuarios), junto a la profundización de la reforma agraria desde el periodo cardenista, vinieron a permitir que el sector agrícola cumpliera con su función de apoyo al proceso de desarrollo industrial, en el sentido de proporcionar mano de obra y materias primas al sector industrial, alimento a la población rural y urbana y divisas a través de exportaciones que permitieran financiar parte de las importaciones de bienes intermedios y de capital para la industria.⁵

Otro aspecto importante que justifico el deliberado fomento de la industrialización fue el supuesto de que ese proceso tendería a atenuar el deterioro de los términos de intercambio, originado por menor crecimiento de los precios de los productos primarios exportados que el correspondiente a los de manufacturados importados. Si se promovía precisamente la sustitución de estos últimos por producción nacional, la participación de los primarios en la oferta global debía de crecer, mejorando las condiciones de los términos de intercambio.⁶

⁵ Rene Villarreal. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975) un enfoque estructuralista. Ed. F.C.E. México 1976 pp. 66-67.

⁶ Dauno Totoro Nieto y María Elena Rodríguez Cortéz op. cit. p. 228.

III. 2 LA CRISIS ECONÓMICA DE LOS AÑOS SETENTA

III .2.1 ESTANCAMIENTO PRODUCTIVO E INFLACIÓN

La pérdida de dinamismo de la actividad económica de los últimos años de la década de los sesentas, se tomó en una franca tendencia al estancamiento productivo acompañado de una acelerada inflación.

EL PIB y los precios evolucionaron de acuerdo a como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y PRECIOS

(Tasas de crecimiento)

	1962	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
	1970							
PIB	7.6	3.4	7.3	7.6	5.9	4.1	1.7	3.2
Índice de precios del PIB	3.6	4.5	5.6	12.4	24.0	16.7	22.2	32.3
Índice Nat. de precios al consumidor	5.4	5.0	12.1	23.7	15.0	15.8	29.1	-
Índice del costo de la vida obrera	3.0	3.2	6.4	16.6	32.8	14.2	14.4	20.7
Índice de precios al mayoreo en la ciudad de México	2.6	3.7	2.8	15.7	22.5	10.5	22.2	41.2

FUENTE: Revista Investigación Económica N°. 150 oct-dic 1979 Fac. Economía UNAM

El crecimiento del PIB después de la contracción de 1971, observa una recuperación en los años de 1972 y 1973 para caer persistentemente en los tres años siguientes, así mismo existe un breve repunte en 1977.

Los distintos índices de precios por su parte muestran en general aumentos continuos no muy rápidos en los años de 1971 y 1972 para obtener una fuerte aceleración a partir de 1973 con una ligera desaceleración en 1975. La tendencia al estancamiento con inflación acelerada es sin duda la característica mas general e inmediata que muestra la economía mexicana en el periodo indicado.

Desde el punto de vista del origen sectorial del producto interno, las tendencias al estancamiento productivo son ampliamente dispares según como se observa en el cuadro 5.⁷

CUADRO 5

PIB Y ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

(Tasas de crecimiento medio anual)

	ESTRUCTURAS				Diferencias
	1970-73	1974-77	1970	1977	
PIB	6.1	3.0	100.0	100.0	0
Agricultura	0.4	1.9	7.1	5.1	-2.0
Ganadería	3.3	3.3	4.0	3.6	-0.4
Silvicultura y pesca	3.5	3.0	0.5	0.4	-0.1
Minería	3.5	1.1	1.0	0.9	-0.1
Petróleo y petroquímica	5.0	11.4	4.3	5.7	1.4
Manufacturas	6.7	3.3	22.8	23.4	0.6
Construcción	9.9	0.6	4.6	4.7	0.1
Electricidad	9.3	7.0	1.8	2.3	0.5
Comercio	5.8	1.5	31.8	30.0	-1.8
Servicios	7.3	4.4	22.1	23.9	1.8

Fuente: Revista Investigación Económica No. 150 p. 58

⁷ Jose Blanco. Génesis y desarrollo de la crisis en México 1962-1979. Revista: Investigación Económica No. 150 oct-dic. 1979, Facultad de Economía UNAM pp. 55-56.

La participación de la agricultura en el PIB después de aumentar apenas 1.6% al año en términos reales durante 1967-1970 se estanca durante 1970-1973 cuando solo crece 0.4% anual y finalmente decrece a una tasa anual de casi 0.2% en el lapso de 1974-1977, como resultado de las políticas establecidas.

De esta forma la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, se agravo notoriamente durante estos años: entre 1970 y 1975 el consumo interno supero a la producción interna, medidos ambos en términos físicos, 24.1% en el caso del trigo, soya 31.7%, cebada 19.5%, sorgo 16.2%, frijol 2% y maíz .05% en realidad el problema es mayor de lo que señalan estas cifras si se considera que para algunos años los consumos disminuyen en términos absolutos como resultado del lento crecimiento del ingreso; por ejemplo en 1972 el consumo de frijol disminuyo 11.5% respecto al año anterior, medido en términos físicos, en ese mismo año el consumo del maíz disminuye 5.6% respecto a 1971 y 6.7% respecto a 1970 y en 1974 disminuye 6.2% respecto a 1973, el consumo de trigo disminuye 27% en 1971 respecto a 1970, etc. lo anterior, al tiempo que aumenta la población.

Las industrias extractivas, como se muestra en el cuadro 5 evolucionan de forma muy desigual: en tanto la minería decrece a un ritmo anual de 1.1% para el periodo 1974-1977 para convertirse junto con la electricidad, en las únicas actividades, relativamente dinámicas de la economía. EL comercio así mismo restringe drásticamente su actividad.

En términos relativos la actividad mas afectada es la construcción, que de aumentar a 9.9% anual durante 1970-1973, cae hasta la tasa estancada de 0.6% en 1974-1977. Sin embargo, también en términos relativos y atendiendo a las tasas de crecimiento alcanzadas en el periodo señalado, no cabe duda de que son estas las mas afectadas.

Las manufacturas de consumo duradero en los que se apoya el dinamismo de la economía mexicana durante los años sesenta, después de aumentar a un ritmo medio anual de 16.8%, entra en un estancamiento de un 0.7% anual durante la segunda parte del periodo analizado.

Este estancamiento se da sobre todo en la rama de vehiculos automotores que decrece 5.3% anual durante 1974-1977 pues representa el renglón de mayor peso dentro del valor total de producción de manufacturas duraderas de consumo 50% en 1975.

Es de observarse, que el comportamiento desigual de las diversas actividades productivas acentuó aun mas la desequilibrada estructura productiva consolidada durante la década anterior. Si se observan los cambios cuadro 5 de la participación relativa de las distintas actividades productivas en el PIB, se observa que el sector agrícola pierde dos puntos

porcentuales, mismo que puede afirmarse absorben las manufacturas (0.6) y el petróleo y petroquímica (1.4) que las demás actividades del sector agropecuario pierden 0.5% puntos, mismos que gana la electricidad; que la minería pierde 0.1 que gana la construcción y que finalmente el comercio pierde 1.8 que ganan los servicios.

Al mismo tiempo que las actividades productivas tienden a estancarse o decrecen, los aumentos de los precios cobran una gran velocidad.

El cuadro 6 muestra que las presiones inflacionarias de los años setentas empiezan en la década anterior, en el sector agrícola. Desde el periodo 1962-1966 los alimentos no elaborados en especial los granos, legumbres y productos animales crecen sensiblemente mas aprisa que el índice general y el resto de los subíndices que lo componen. En el siguiente lapso prácticamente todos los precios al mayoreo se aceleran respecto al lapso anterior, pero de nuevo los alimentos no elaborados y los subíndices que lo componen crecen a tasas anuales significativamente superiores.

La separación en los años setenta muestra como el proceso inflacionario se desborda a partir, de 1973 y, otra vez los subíndices de los alimentos provenientes del sector agrícola aumentan a un ritmo superior al índice general.⁸

⁸ Ibid pp. 56-60

CUADRO 6

INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO EN LA CIUDAD DE MÉXICO
(Tasas anuales medias de crecimiento)

		1962/66	1966/70	1970/72	1972/77
		%	%	%	%
Índice general		2.0	3.3	3.3	22.0
Artículos de consumo	de	2.1	4.0	3.9	22.2
Alimentos elaborados	no	2.6	4.7	2.3	23.0
Granos		3.4	4.0	2.6	22.2
Legumbres		4.6	4.2	8.2	28.4
Frutas		1.7	5.1	4.4	28.1
Productos animales		2.9	5.0	4.6	21.6
Alimentos elaborados		1.0	2.5	9.0	19.2
Artículos de uso personal	de uso	1.7	2.8	3.3	20.5
Artículos de uso	de uso	1.0	0.6	4.6	23.9
Artículos de producción	de	1.7	2.3	2.3	21.0
Materias primas		1.7	2.1	2.2	22.0
Combustible y energía	y	1.7	4.1	3.6	22.0
Vehículos y accesorios	y	2.2	0.1	0.1	17.8

FUENTE: Revista: Investigación Económica N°. 150 oct-dic 1979 Fac. Economía UNAM p. 60

El desequilibrado crecimiento de la estructura productiva y la crisis de la producción agrícola actuaron como un primer impulso de los precios de estos productos. A ello se sumaron cuellos de botella originados en la insuficiencia de la inversión pública para la elaboración de algunas materias primas y para el desarrollo suficiente de comunicaciones y transportes, lo cual al obstruir y retardar diversos procesos productivos se traducían en presiones de alza de los precios.

Los precios de los productos agropecuarios como lo muestran estudios recientes en una proporción superior a 50% de la producción agropecuaria y en una proporción aun mayor de la producción agropecuaria destinada a satisfacer directa o indirectamente el consumo popular, están fuertemente influidos por la evolución de los precios internacionales de esos productos. La década de los setentas conoció justamente la llamada "crisis alimentaria mundial" y el acelerado crecimiento de los precios internacionales agropecuarios. Así por la vía de un seguimiento de los precios internos a los internacionales incluida una gran proporción de los regulados oficialmente, la inflación internacional se transfiere a la economía interna.

En los setentas pronto el sector industrial se vería sujeto a diversas presiones que impulsarían sus propios precios con lo cual el fenómeno inflacionario se acelera y generaliza. De una parte este sector recibiría un impacto directo en sus costos debido al aumento de los precios de los insumos importados y al respectivo aumento de los precios agropecuarios, en el caso de estos últimos el impacto de los costos opero por una doble vía, por la compra de insumos de origen interno provenientes del sector primario y por la vía del aumento de los precios de los alimentos que, aunque con rezagos permanentes, impulsaban los salarios industriales que en una alta proporción se destinaban al consumo de esos productos ciertamente lo anterior fue resultado de una política salarial sostenida por el régimen de gobierno 1970-76 que decidió evitar que los salarios reales disminuyeran.

Un impacto adicional en los costos industriales, aunque de menor cuantía, provino del aumento de los precios de los insumos que las empresas públicas proporcionaban a la industria, después de un largo periodo en el que el subsidio de esas empresas al sector privado crecía como consecuencia del estancamiento de los precios de los bienes que le provee.

Ante el acelerado incremento del nivel general de precios y en consecuencia el mayor deterioro financiero de las empresas públicas, el gobierno se vio forzado a incrementar los precios, de esta forma aunque continuaron siendo precios subsidiados en el corto plazo sus aumentos incrementaron los costos industriales.

Se trata por lo tanto de una industria ineficiente que de por sí opera con altos costos. Durante los años 70 la ineficiencia de la industria creció debido a la parálisis de la tasa de

crecimiento de la inversión privada y al consecuente envejecimiento y deterioro de la planta instalada, con los efectos adversos que ello produjo en una productividad del trabajo que aumentaba muy lentamente a tasas marcadamente inferiores a las de la década anterior.

Este es sin duda un impacto propio adicional sobre los costos, no menos importante y quizá aun más, para algunas ramas industriales. Pero también se trata de una industria fuertemente oligopolica que por serlo puede manipular precios a fin de intentar un margen de ganancia dado en plazos prolongados. De tal forma que las múltiples presiones en los costos, combinados con una política que buscaba a toda costa el mantenimiento de la rentabilidad, no podían sino manifestarse en un acelerado crecimiento de los precios de los productos industriales.

Aun mas frente a una política económica que trataba de contraer la demanda agregada por la vía de la restricción crediticia y frenando el gasto publico la caída de la producción en diversas ramas de la industria provocaba que estas elevaran el margen de ganancia (medida como utilidades netas anuales a capital invertido) que no decayera, lo cual solo era posible incrementando precios.

La especulación, el acaparamiento de materias primas y de alimentos han jugado también un papel importante en la inflación, el asentamiento de diversos cuellos de botella (almacenes, comunicaciones y transportes) también contribuyo a la escalada de los precios. Esa ha sido la mecánica fundamental de la inflación. Junto a ella el financiamiento de una proporción reducida del déficit publico mediante expansión monetaria como ocurrió en 1973 tuvo realmente una significación marginal.⁹

⁹ ibidem pp. 61-63.

CUADRO 7

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

CLASIFICACION POR OBJETIVO DEL GASTO

(Tasas anuales medias de crecimiento)

	1970/1972	1972/1977
	%	%
Índice General	5.2	19.0
Alimentos bebidas y tabaco	4.3	19.7
Prendas de vestir, calzado y accesorios	6.3	20.6
Arriendos, combustibles y alumbrado	5.3	14.6
Muebles accesorios, enseres domésticos y cuidado de la casa	9.5	19.8
Servicios médicos y conservación de la salud	3.2	13.9
Transportes y comunicaciones	4.0	22.4
Educación, esparcimiento y diversiones	7.5	18.9
Otros bienes y servicios	7.1	19.2

Fuente: Revista Investigación Económica N° 150 p.61.

III.2.2 EL COLAPSO DEL SECTOR EXTERNO

La tendencia al desequilibrio externo se tornaría con gran rapidez en un agudo trance de asfixia para la economía mexicana.

Después de la notable estabilidad mostrada por la estructura de los requerimientos de divisas durante 1962-1970 comienza a perderse en los años de 1970 a 1972-1973 para que a partir de ese lapso entrara en una evidente inestabilidad (véase grafica E), por lo que respecta a los componentes de las fuentes de divisas cuya estructura es claramente inestable desde 1962 a partir de 1970 da tumbos cada vez más grandes para las finanzas nacionales (véase grafica F). En 1970 el servicio de la deuda absorbió 29.9% de los requerimientos de divisas de ese año (27.6% en 1972), en 1977 esa proporción llegó a 57.8%. Desde el ángulo de las fuentes de divisas, el superávit agropecuario que había aportado 15.2% de las divisas obtenidas en 1970 35.6% en 1962, en 1973 y 1974 pasa a sumarse a los componentes que reclaman una fuente de divisas con que financiarse. Por su parte el financiamiento externo que aportó el 58% de las divisas en 1970 (35.7 en 1962) llegó en 1975 a 76.3%.

El déficit industrial crece a una tasa anual de 14.1% durante 1970 a 1973 y decrece a una de 10.1% durante 1974-1977 en tanto el servicio de la deuda aumenta a una tasa de 16.9% durante el primer lapso señalado y se acelera para aumentar a una de 49.4% en el segundo lapso. El comportamiento anotado del déficit industrial durante 1974-1977 es resultado fundamentalmente de la disminución del 1% anual de las importaciones de productos industriales, producto a su vez de la contracción económica ya señalada. Por lo que el ritmo de endeudamiento externo se convirtió en una limitante financiera infranqueable máxime que ya no tenía ningún tipo de relación con la actividad económica (productiva) interna.

En 1974 el endeudamiento externo fue equivalente a más de dos veces el endeudamiento de 1970 como resultado de los siguientes movimientos de divisas. En ese año de 1974 el alto déficit industrial externo frente a un reducido superávit de la balanza agropecuaria y de servicios de este año hubo un déficit agropecuario por 197.9 millones de dólares, por otra parte arrojó un déficit en la cuenta de mercancías y servicios por 1335.9 millones de dólares. Como las salidas de la Inversión Extranjera Directa IED fueron de 633.7 millones de dólares y las entradas apenas fueron de 362.2 hubo un déficit de divisas por este concepto de 271.5 millones que sumado al de mercancías y servicios suma 1607.4 millones, aun hay que sumarle 1149.5 millones del servicio de la deuda, con ello los endeudamientos llegaron a 2756.9 millones de dólares. En 1974 el país tuvo que 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 este año. Así mismo el servicio de la deuda absorbió 41.7% de los nuevos endeudamientos.

En 1975 el déficit de mercancías y servicios aumento 65.4% respecto al año anterior que sumado al movimiento negativo neto de IED por 337.6 millones y el servicio de la deuda por 1646.5 dio una suma de nuevos endeudamientos por 4203.5 millones de dólares, 52.5% superior a los de 1974. Si el servicio de la deuda este año señalado se reduce como proporción de los nuevos endeudamientos, ello se debe al fuerte crecimiento del déficit de mercancías y servicios, pues de todas formas en este año el servicio de la deuda aumento en 44.1% respecto a 1974.

En 1976 el déficit de mercancías y servicios se reduce bruscamente 51.7% en 1977 reaparece, después de muchos años un superávit en este renglón por 614.9 millones de dólares. No obstante en 1976 el servicio de la deuda represento 61.7% de los nuevos endeudamientos y en 1977 estos sirven para pagar 91.5% del servicio de la deuda, la diferencia para pagar el 100% del servicio de la deuda de ese año. Proviene del saldo positivo de divisas que quedo después de deducir el superávit de mercancías y servicios los 288.6 millones del movimiento negativo neto de la inversión extranjera directa.

En 1970 los intereses de la deuda representaban 42.8% de las amortizaciones de ese año (21.1% en 1962); en 1974 los intereses eran 4.9% superiores a las amortizaciones 5.6% en 1975; 9.6% en 1976. En 1977 los pagos por intereses disminuyen proporcionalmente como resultado de un ritmo menor de endeudamiento, la deuda publica externa evoluciono como se muestra en el cuadro 8.

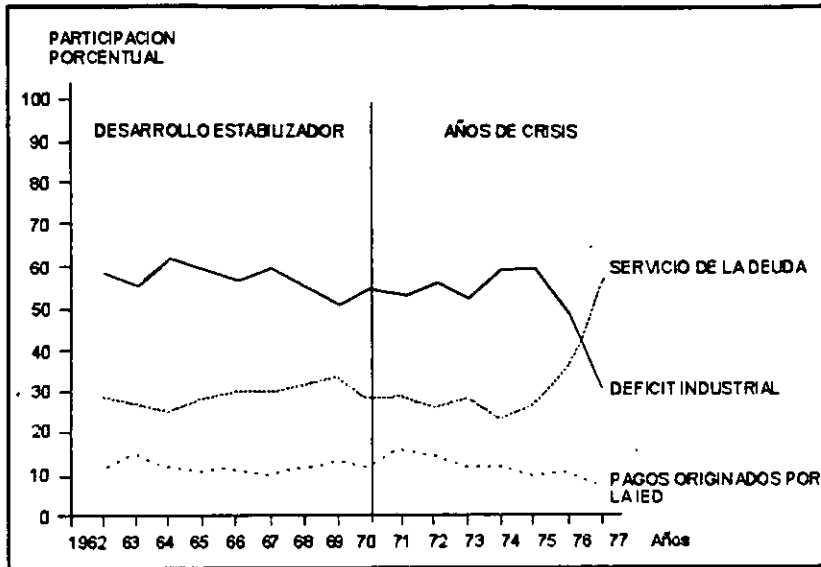
Entre 1970 y 1973 la deuda publica externa crece a un ritmo medio anual de 18.4% y de 1974 a 1977 a 31.9%. En 1970 la deuda representa 12.7% del PIB en 1974 15.3% y para 1978 al rededor de 35%. La deuda aumenta aceleradamente mientras el PIB disminuye drásticamente.

Para los años setenta, ese profundo deterioro financiero con el exterior, esta también asociado con la política económica puesta en practica y con la respuesta de los empresarios privados frente a esa política.¹⁰

¹⁰ Ibid pp. 63-69.

GRAFICA E

REQUERIMIENTOS DE DIVISAS



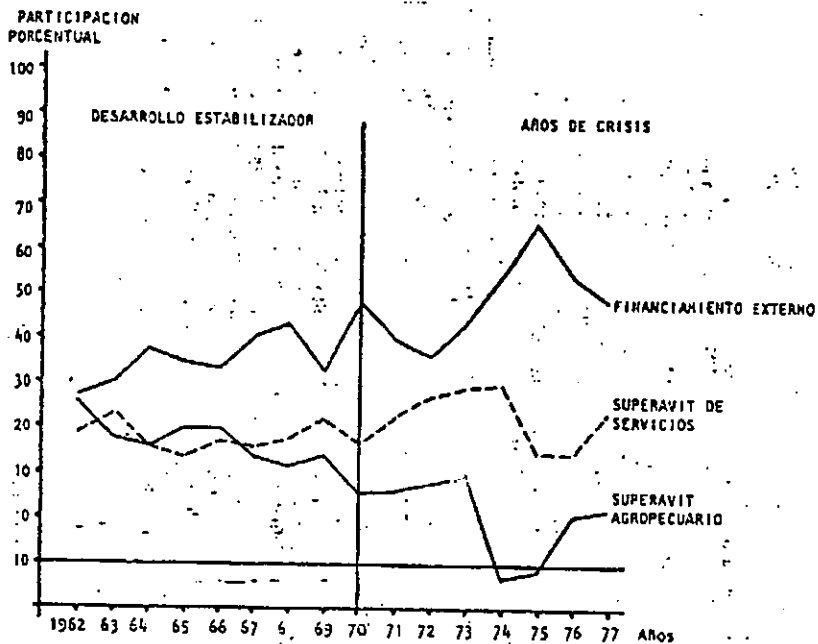
- 1 Déficit Industrial
- 2 Servicio de la deuda
- 3 Pagos originados por la IED

Fuente: José Blanco "Génesis y Desarrollo de la Crisis en México, 1962-1979"
 Revista Investigación Económica N°. 150, oct- dic., 1979
 Facultad de Economía, UNAM p.64

GRAFICA F

FUENTES DE-DIVISAS

Participación Porcentual



- 1 Financiamiento Externo
- 2 Superávit de servicios
- 3 Superávit Agropecuario

FUENTE: José blanco

Revista Investigación Económica N°. 150 op.cit., p.66

CUADRO 8

DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PUBLICO

(millones de dólares)

Año	Total	Mayor de un año	Menor de un año
1970	4262.0	3259.2	1002.8
1971	4545.8	3554.4	991.4
1972	5064.6	4322.2	742.4
1973	7070.4	5731.8	1338.6
1974	9975.0	7980.8	1994.2
1975	14266.4	11612.0	2837.0
1976	19600.2	15923.4	3676.8
1977	22912.0	20185.0	2727.0
1978	26264.0	25028.0	1237.0

FUENTE: Revista: Investigación Económica No. 150 p. 68.

III.3 EL COLAPSO DEL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN BASADA EN LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

A finales de los setenta y sin que se alcanzaran los objetivos planteados el proceso de industrialización dio muestra de agotamiento.

En realidad el modelo en su conjunto se derrumbo y, al sobrevenir una profunda crisis, se adoptaron drásticas medidas de ajuste, se reorientó la estrategia de desarrollo hacia la apertura de la economía y se implementaron una serie de medidas que tendían a modificar el comportamiento del aparato productivo.¹¹

En realidad, la política industrial promovió, en una primera etapa, las actividades tradicionales y la elaboración de insumos difundidos (siderurgia, fertilizantes, papel) luego la de productos de consumo duradero e intermedios y finalmente la de bienes de capital. Paulatinamente, al permitir en forma indiscriminada que la industrialización avanzara hacia etapas de mayor complejidad productiva y tecnológica, sin una selección programada de las ramas y los productos que era conveniente y posible producir en el país, los problemas estructurales se agudizaron y el proceso perdió continuidad. En lugar de disminuir se acentuó la asimetría del comercio exterior, aumentó la heterogeneidad de la productividad intra e intersectorial y se elevó el déficit de financiamiento externo.

Al proliferar toda clase de actividades manufactureras en un mercado permanentemente cerrado y con graves limitaciones de crecimiento el país no tuvo la oportunidad de especializarse ni de obtener ventajas de las economías de escala; tampoco pudo orientar la industrialización a fin de aprovechar las ventajas comparativas.

Se desarrolló una industria aislada del mundo exterior, en cuanto a competencia, pero cada vez más dependiente del suministro externo de insumos, maquinaria, repuestos, tecnología y financiamiento.

Se omitió un planteamiento fundamental: abrir paulatinamente la economía a la competencia externa, a medida que la planta industrial dejara de ser incipiente. En realidad la sobreprotección permanente impidió que la industria nacional superara esta condición. Si bien se negaba la existencia de una dicotomía entre sustitución de importaciones y exportación de manufacturas, nunca se llegó a aplicar algún mecanismo de política económica para estimular la producción de bienes que compitieran en el mercado externo. En realidad el modelo estuvo fundamentalmente orientado hacia adentro. Además ni siquiera se logró establecer una benéfica competencia interna.

¹¹ Dauno Totoro Nieto y María Elena Rodríguez Cortéz. op. cit. p. 227.

Otro elemento importante de la política industrial fue la permanente y cada vez mas acentuada participación del sector publico en la economía.

El gobierno fue inversionista importante en obras de infraestructura y en actividades estratégicas para el desarrollo industrial, comprometiendo cada vez mayores recursos financieros. Además esta acción directa no se baso en criterios selectivos en cuanto a la industria que se debía promover.

En materia de política industrial, el gobierno ofreció servicios con tarifas subsidiadas y manejo de forma arbitraria los instrumentos específicos de esa política y de la economía en general.

Ello permitió y determino un uso ineficiente de los escasos recursos productivos, la configuración de una industria nacional poco competitiva y la perduración de los problemas estructurales.¹²

Alejandro Dávila Flores autor de la "Crisis financiera en México", sostiene lo siguiente con relación al tema:

Durante el periodo 1960-1978 los cinco sectores con mayor dinamismo fueron: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo; 2) sustancias químicas, derivados del petróleo, producción de caucho y plástico 3) transporte, almacenamiento y comunicaciones; 4) construcción y electricidad; 5) industrias metálicas básicas. Los sectores que perdieron importancia relativa fueron: 1) agropecuario, 2) minero, 3) textil, 4) servicios, y 5) alimentos..

En los cinco sectores mas dinámicos, en el periodo 1960-1978 los coeficientes de importación se dieron por encima de la media nacional; a diferencia de las otras ramas, la industria química redujo sus importaciones. En los sectores menos dinámicos el coeficiente de importación fue menor a la media. Los coeficientes de exportación fueron menores en el sector mas dinámico que en los de tendencia recesiva.

Sin embargo el proceso de sustitución en el sector productivo de medios de producción se agoto rápidamente y solo la rama de maquinaria y aparatos eléctricos sostuvo el proceso de sustitución de importaciones; se elevaron los coeficientes de importación en todo el sector; la inversión se concentro en ramas que ya no sustitufan importaciones y se contrajo sustancialmente el abastecimiento al mercado interno del sector productor de medios de

¹² Ibid p. 229.

producción, en especial de las industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria no eléctrica y la industria automotriz.

El diagnóstico "oficial" del colapso del desarrollo industrial elaborado por el Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior 1984-1988 señala una inserción desequilibrada de la industria en el mercado exterior y su incapacidad para cubrir las necesidades internas de bienes básicos y de capital; un escaso desarrollo tecnológico bienes manufacturados cuya productividad, precio y calidad no son óptimos con dispersión y sin integración en la pequeña y mediana industria; concentración de la industria en grandes mercados; falta de coordinación entre los agentes productivos y de creación de los empleos requeridos por el crecimiento natural de la población.¹³

¹³ Carlos Perzabal. Acumulación de capital e industrialización compleja en México, Ed. S.XXI CIDE México 1988. pp. 50-54.

III.4 LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES DURANTE EL PERIODO 1979-1982

La política económica seguida durante el sexenio 1976 - 1982 tuvo como uno de sus rasgos característicos la abundancia de planes relativos a distintos sectores de la economía.

Destacan, en particular, El Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) elaborado por la entonces Secretaria de Patrimonio y Fomento Industrial y publicado en marzo de 1979 y el Plan Global de Desarrollo (PGD) publicado por la Secretaria de Programación y Presupuesto, que apareció en abril de 1980.¹⁴

Ambos planes establecían como objetivo de la política de desarrollo industrial y de comercio exterior para 1979-1982, lograr una mayor integración del aparato productivo y abrir la economía de forma gradual.,

En el Plan de Desarrollo Industrial se señalaba que, la industria ha superado ya la etapa en que debe ser resguardada indiscriminadamente de la competencia internacional. Se han dado pasos para modificar los mecanismos de protección, de tal manera que los permisos previos a la importación se han sustituido por aranceles. Mas adelante se sostenía que, se debe elevar la capacidad competitiva de la industria no solo en el mercado nacional sino también en el internacional. A medida que se expandan los mercados crecerá la productividad y desaparecerá la necesidad de protección. Los mecanismos tradicionales como los aranceles y los permisos previos, al elevar los precios internos frente a los que prevalecen en el exterior desalientan las exportaciones y tienen efectos internos contraproducentes porque elevan los costos de producción.

Las autoridades económicas de entonces expresaban gran preocupación por los efectos que la continuidad del proteccionismo podría ocasionar en la competitividad del aparato productivo, por lo que se señalaba que: Debe evitarse que el proceso de liberalización comercial tenga repercusiones que, en términos de pérdida neta de producción y de empleo, superen los beneficios que por mayor eficiencia se pretende obtener.

En resumen se reconocía que una liberación gradual de la protección podría fomentar una mayor competitividad de la industria nacional y se aceptaba la necesidad de sustituir en forma gradual el permiso previo por el arancel como principal instrumento de la política de protección comercial.

Posteriormente el Plan Global de Desarrollo reafirmó estos principios.

¹⁴ Vladimiro Brailovsky y Terry Barker "El recuento de la quiebra". Revista : Nexos Número 71, noviembre 1983 p.13

Por otra parte señalaba que la determinación del nivel arancelario se haría con el fin de favorecer a los bienes de producción sobre los de consumo, y los de consumo necesario sobre los suntuarios, con el fin de alentar la sustitución de bienes intermedios y de capital, mejorar la integración del aparato productivo e incrementar la producción de los bienes social y nacionalmente necesarios.

En este medio de políticas se tomaron medidas para eliminar el requisito de permiso previo a las importaciones y sustituirlo por aranceles los cuales debían de convertirse en el principal instrumento de protección.

Esta política se inicio de manera gradual, se acelero a principios de 1981, y se freno bruscamente a finales de 1982 cuando se restableció el permiso previo para la mayoría de los productos de importación como resultado del inicio de la crisis que ha caracterizado a la economía mexicana desde entonces.¹⁵

El panorama de la economía durante 1981, en cierta forma anunciaba su tendencia depresiva para 1982.¹⁶ Ello se detecta en el gradual descenso del PIB, así se tiene que en 1978 era de 8.3% en 1979 de 9.2% en 1980 de 8.3% para 1981 había descendido a 8.1%¹⁷ Pese a lo antes afirmado este periodo tiene como principal característica, el crecimiento del PIB como uno de los mas altos del mundo, propiciado por los ingresos de las exportaciones petroleras.¹⁸

En lo interno se genero una fuerte presión sobre los precios.¹⁹

De 1979 a 1981 se presentaron aumentos sustanciales e inesperados en la inflación externa causados principalmente por el incremento abrupto del precio internacional del petróleo que ocurrió en esos años. Además de su efecto sobre los costos de importación y sobre los precios de los bienes comerciables, lo anterior afecto a la economía nacional a través del mercado de capitales forzando las tasas de interés al alza que después fueron convertidas en precios mas elevados. La diferencia entre la tasa real de inflación y la prevista por el Plan Nacional de Desarrollo Industrial se atribuye en buena medida a estos factores externos y, a partir de 1980 a la introducción del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

¹⁵ Jorge Castañares Priego y Francisco Moreno Riva "Evolución de los coeficientes de sustitución de importaciones en México 1979-1982". Revista: Comercio Exterior Vol. 35 No. 4 México abril.1985 pp. 349- 350.

¹⁶ Francisco Colmenares. "Petróleo y lucha de clases en México 1864 - 1982" Ed. Caballito México 1989. p. 212.

¹⁷ Jaime Ros. Crisis económica y política de estabilización en México. Revista: Investigación Económica No. 168, abril-junio de 1984 Facultad de Economía UNAM. p. 260.

¹⁸ Vladimiro Brailovsky y Terry Barker op. cit. p. 13.

En lo que concierne al aspecto externo el comportamiento de la balanza de pagos durante 1979 - 1982 pueden subrayarse tres aspectos centrales primero, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial buscaba un equilibrio de la cuenta corriente para 1982, ya en 1981 sin embargo la balanza presentaba un serio déficit que tendía a ampliarse rápidamente.

En segundo lugar, aunque el valor de las exportaciones se incrementó mucho más de lo esperado por el alza de los precios del petróleo, el valor de las importaciones creció todavía más. La brecha entre las importaciones previstas y las reales llegó a ser de 15 mil millones de dólares en 1981, antes de caer drásticamente en 1982 por la reimposición de los controles cuantitativos, la reducción de la actividad económica y la escasez de divisas. En tercer lugar el sustancial deterioro en la cuenta de pagos a los factores, refleja principalmente el aumento en la remisión de intereses de los sectores público y privado.

Esos pagos se incrementaron por dos razones porque las tasas de interés externas se elevaron exorbitadamente a partir de 1980 y debido a que el déficit acumulado era también de magnitud mucho mayor.

La diferencia en 1981 entre las previsiones del PNDI y la realidad con respecto a la cuenta corriente puede desagregarse en factores no financieros y financieros como se resume a continuación.

¹⁹ Jorge Castañares Priego y Francisco Moreno Riva op. cit. p. 350.

MILES DE MILLONES DE DÓLARES	
<hr/>	
Total	-12.1
<u>Componentes no financieros</u>	-7.1*
Circunstancias externas excluyendo el efecto de las tasas de interés	4.9
Liberación de las importaciones	-3.7
Mayor demanda interna y otros	-8.3
<u>Componentes financieros</u>	-5.0
Movimientos autónomos de capital	-0.7
Mayores tasas externas de interés	-2.9
Interacción de factores	-1.4

* Esta cifra ya incluye la parte correspondiente a intereses pagados por los déficit surgidos de los siguientes tres componentes conservando constantes los factores financieros.

Fuente: Vladimiro Brailovsky y Terry Barker op. cit. p 16.

Las cifras antes mencionadas señalan que la crisis de balanza de pagos que ocurrió en 1982 fue consecuencia del impacto de varios factores negativos que ocurrieron simultáneamente y que se retroalimenta entre sí.

- a) El efecto del exceso de la demanda interna, que supero con creces los recursos adicionales en moneda extranjera que permitieron las circunstancias externas favorables, principalmente el aumento frente a lo previsto en el precio internacional del petróleo ($-8.3 + 4.9 = -3.4$ miles de millones de dólares en 1981, o aproximadamente 30% del déficit).
- b) La liberación de las importaciones otro 30% del déficit.
- c) Pagos de interés debido a factores puramente financieros, tales como la fuga de capitales, las tasas de interés mas altas y la interacción correspondiente de dichos factores al rededor del 40% del déficit.
- d) El congelamiento del crédito externo resultante del proceso anterior y de la actitud asumida ante México por la comunidad financiera internacional.

Cabe destacar que si bien los componentes no financieros son responsables del 59% del déficit no planeado en 1981, solo contribuyeron con el 34% del incremento en la deuda externa del país, publica y privada. A las fugas de capital, a las tasas de interés y a la interacción de todos los factores financieros deben atribuirse casi dos terceras partes de este incremento. Tan solo las fugas de capital absorbieron el 40% del mismo.²⁰

En el proceso descrito se pierde el objetivo de integrar el aparato productivo ante la necesidad de estimular en el corto plazo a algunos sectores en particular el petróleo. Ello origina un creciente desequilibrio intersectorial que se manifiesta en una mayor dependencia del exterior de la estructura industrial.²¹

²⁰ Vladimiro Brailovsky y Terry Barker op.cit. pp. 16-17.

²¹ Jorge Castañares Priego y Francisco Moreno Riva op. cit. p. 350.

III.5 COEFICIENTES DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES POR RAMAS

El análisis de los coeficientes de importación para el periodo 1979-1982 refleja que en particular de 1979 a 1981 no se dio el esperado proceso de integración del aparato productivo nacional, se perdió competitividad en los mercados externos y en general, se incremento la dependencia de la economía mexicana de las importaciones. Aunque algunos autores atribuyen este comportamiento al proceso de liberación que se llevo a cabo las principales causas se relacionan con una estructura industrial incapaz de hacer frente a la competencia externa y que necesita de una protección indiscriminada para subsistir.

El coeficiente de sustitución total se incrementó de 5.8% en 1979 a 7.1% en 1981 y disminuye a 4.5% en 1982. Este descenso obedeció al drástico ajuste que comenzó a registrar la economía mexicana. El comportamiento descrito se repitió en la mayoría de las ramas productivas, tanto en las consideradas tradicionales como en las modernas. Esto denota que en una primera etapa (1979-1981) las políticas instrumentadas tendieron a profundizar los desequilibrios de la estructura productiva, mientras que en 1982 el inicio de la crisis freno dicho proceso.

En el análisis por ramas productivas cabe señalar el aumento de importación para las tradicionales como la agricultura, que durante 1979-1981 paso de 9.2 al 11.6%, carnes y lácteos de 3 a 4.7%, otras industrias textiles de 2 a 4.7%, prendas de vestir de 2 a 3.5% y papel y cartón de 9 a 11.5% Lo anterior señala que durante ese periodo dichas ramas productivas fueron incapaces de hacer frente a la demanda interna, por lo que se tuvo que recurrir cada vez mas a las importaciones. En 1982 el comportamiento se revirtió en la mayoría de las ramas, a excepción de la de prendas de vestir, como resultado del cambio en las condiciones económicas.

Por otra parte de 1979 a 1981, las ramas que se pueden considerar modernas tuvieron también incrementos importantes en los coeficientes de importación (excluyendo el petróleo). Destacan las industrias básicas de hierro y acero (de 15% en 1979 a 21% en 1981), maquinaria y equipo no eléctrico 52 a 61%, maquinaria y aparatos eléctricos 28 a 35%, equipos y aparatos electrónicos 11.6 a 14% y otras industrias manufactureras 29 a 37 %. El comportamiento de dichas ramas revela que a pesar de ser las protagonistas del proceso de sustitución de importaciones en su fase avanzada durante el periodo se hicieron más dependientes de las importaciones, lo cual se debe a una insuficiencia en la oferta interna y a las facilidades que otorgaban la liberación y la existencia de un tipo de cambio sobrevaluado.

En resumen, el análisis de los coeficientes de importación por rama revela que el crecimiento económico de 1979 - 1981 no se manifestó en mayor sustitución de importaciones

que en el pasado, si no que, por el contrario, muestra tanta dependencia como incapacidad del aparato productivo para competir con el exterior.

De 1979 a 1981 los incrementos absolutos del coeficiente de sustitución de importaciones fueron negativas para la mayoría de las ramas, lo cual indica un retroceso en el proceso de sustitución de importaciones.

Entre las ramas tradicionales de mayor decremento, destacan carnes y lácteos 0.9%, frutas y legumbres 1.6%, otras industrias textiles 2.3% prendas de vestir 0.9%, cuero y calzado 1.4%. Entre las ramas modernas se pueden mencionar las de maquinaria y equipo no eléctrico (-4%) y maquinaria y aparatos eléctricos (-7.4%). Esta situación puso en entredicho que la política de estímulos para apoyar la integración de estas ramas no logró el objetivo deseado.

Finalmente cabría señalar que el proceso de sustitución ha sido significativo en ramas como petroquímica básica 7% otros productos metálicos 4.4%, otros equipos y material de transporte 2.8% y papel y cartón 1.4% entre las más importantes.

En términos relativos la reducción en los coeficientes de sustitución de importaciones durante los años de 1979-1981 se dio en la mayoría de las ramas, con excepción de la extractiva y de algunas manufacturas, que hizo que en conjunto se presentara una disminución en el coeficiente relativo de sustitución.

Durante el periodo 1979-1982, sin embargo los decrementos fueron menores debido a la caída de la actividad económica de este último año. Las disminuciones fueron más grandes en ramas como aceites y grasas vegetales, cuero y calzado, así como prendas de vestir, mientras que en las industrias básicas de hierro y acero, aparatos electrodomésticos y cementos, hubo incrementos en los coeficientes de sustitución relativa de importaciones.

En general en el periodo de más alto crecimiento de la economía mexicana el comportamiento de la mayoría de las ramas registró una disminución en el coeficiente relativo de sustitución de importaciones que puso de manifiesto las dificultades estructurales del aparato productivo el cual aumentó su dependencia del exterior.

La estimación del incremento o la disminución en la producción interna atribuible a la sustitución de importaciones durante los periodos de 1979-1980 y de 1980-1981 fue en general negativo para la economía.

El retroceso en el proceso de sustitución de importaciones en los periodos ya mencionados provocó una pérdida de producto potencial.

Las ramas que registraron mayores decrementos en la producción a consecuencia del retroceso de sustitución de importaciones, durante 1979-1980, fueron la agricultura, papel y cartón, y abonos y fertilizantes, y en el periodo 1980-1981 el mayor decremento se tuvo en abonos y fertilizantes. Por el contrario se tuvieron incrementos significativos en la producción debido a la sustitución de importaciones en ramas como química básica, otros productos metálicos, carrocerías y motores automotrices, solo por mencionar los mas importantes.

En resumen en el periodo considerado hubo un desplazamiento de producción nacional como consecuencia de un retroceso en el proceso de sustitución que afecto a la mayoría de las ramas productivas. En particular el desplazamiento se dio en industrias con la mayor sustitución de importaciones en el pasado. Ello puso de manifiesto las graves deficiencias de la estructura productiva y su incapacidad para cubrir la creciente demanda interna y para competir con las importaciones que se facilitaron por el proceso de liberación y la sobrevaluación del peso²²

²² Ibid pp. 350-355.

IV. LA CRISIS FINANCIERA DE MÉXICO EN 1982

IV. 1 EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL Y SU FUNCIÓN EN EL ORBE CAPITALISTA

Como reacción contra los desórdenes característicos del periodo 1930-1940 los gobiernos de las grandes potencias occidentales se pusieron de acuerdo antes de que finalizaran las hostilidades en una serie de principios que deberían normar las relaciones comerciales y monetarias internacionales una vez que la paz hubiera retomado. Estos principios dieron origen al Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas Aduanales. GATT en octubre de 1947 y a los acuerdos de Bretton Woods (22 de julio de 1944) que entre otras cosas instituyeron el Fondo Monetario Internacional (FMI)

El FMI dispone de un capital constituido por cuotas de los diferentes Estados miembros. Pueden hacer préstamos a los miembros en dificultades si la paridad de su moneda se encuentra amenazada en los mercados cambiarios.

Los préstamos tienen forma de Swaps, es decir, créditos cruzados entre el FMI y el Estado prestatario. En estas condiciones el FMI dispone de la moneda del país prestatario una cantidad superior a su cuota.

Sin embargo el FMI no puede elevar sus haberes en moneda del país prestatario a más del doble de la cuota de este país, lo que limita la posibilidad de recurrir al Fondo.

Por otra parte las cuotas (fijadas en función de múltiples consideraciones: ingreso nacional, volumen de comercio exterior, reservas de oro, y divisas del país considerado etc. determinan el poder de voto en el Consejo de los Gobernadores (ver cuadro 9) que es el órgano supremo de decisión donde cada Estado se esfuerza por mantener su parte relativa. En 1981 después de la séptima revisión general de las cuotas respectivas el capital del Fondo equivalía a 72 mil millones de dólares; la parte de los miembros más importante era aproximadamente de 20% para los E.U.A., 7% para Inglaterra, 5% para la República Federal Alemana, de 4.5% para Francia, 4% para el Japón, de 3.5% para Arabia Saudita¹.

En lo que respecta a los países subdesarrollados aumentaron su participación relativa en la distribución de cuotas, incremento que obedece al aumento en el número de sus miembros dentro del citado organismo.

Con toda participación en los votos de 20.8% en 1951 a 34.3% en 1983 se ha centrado principalmente en la mayor asignación de cuotas a pocos países exportadores de petróleo (ver

¹ Hector Guillén Romo. "La deuda el F.M.I. y el dogma de la austeridad". Revista: Cuadernos Políticos abril-junio 1984 No. 40 p.49

cuadro 10), política que el FMI aprobó con la idea de cumplir un rol más importante en el proceso de reciclaje de los excedentes financieros de esas economías.

Si se prescinde de este fenómeno el grueso de los países subdesarrollados no aumento significativamente sus cuotas en el Fondo².

Las decisiones más importantes deben ser tomadas con 85% de votos lo que otorga a los E.U.A el derecho de veto. Así todo se encuentra cuidadosamente organizado para que el poder financiero internacional que tiene el FMI no escape a las grandes potencias occidentales y menos que nadie a los E.U.A pues estos países están representado permanentemente en el Consejo de Administración órgano ejecutivo del Fondo mientras que los otros países son seleccionados rotativamente salvo la República Federal China que fue elegida miembro permanente desde su ingreso al Fondo en 1980.

La utilización de los recursos del Fondo no es un derecho sino un privilegio que solo puede ser ejercido con el cumplimiento de ciertas condiciones. Gracias a esto el Fondo tiene un poder de control sobre la política económica, financiera y monetaria de los países deudores que le permite imponerles la concepción dominante o lo más acorde a los intereses del gran capital, en los grandes países industriales.

En virtud del sagrado principio de base según el cual los países deben vivir en función de sus medios, se imponen a los países en dificultad en su mayoría subdesarrollados, las normas más clásicas de ortodoxia financiera que se supone preservan la solvencia de los deudores.

En efecto el FMI puede exigir justificación sobre los objetivos de política económica del país que solicita ayuda, puede controlar la ejecución del programa de estabilización y ejercer una presión sobre la política monetaria y financiera del país, la gestión de los servicios públicos, llegando en varios casos a cuestionar la autonomía nacional de la relación salarial.

En la actualidad los economistas del FMI defensores rabiosos del dogma de la austeridad (vivir según sus medios), sostienen que la raíz de todos los males (desempleo, desequilibrio externo etc.) y que ella encuentra su razón de ser y se alimenta del laxismo monetario y de las políticas financieras demasiado expansivas de los diferentes países.

Por lo tanto las políticas de estabilización deberán tender a acabar con la fuente de todos los males gracias a medidas deflacionistas que permitan paralelamente restablecer el equilibrio externo por medio de la contracción de las importaciones inducida por la reducción del ritmo de la actividad económica.

² Mónica Baer y Samuel Lichtenszajn. "Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial". Ed. Ediciones de Cultura Popular México 1987 p.. 57

De una forma general tres rasgos caracterizan las políticas impuestas por el FMI a los países que recurren a su ayuda, en primer lugar la instauración de medidas destinadas a reducir el gasto por medio de una restricción del crédito (elevando las tasas de interés) y de una disminución de los déficit presupuestales.

En segundo lugar, una fuerte oposición a todo intento de defensa de los intereses de los trabajadores contra el rigor de la política de austeridad.

En tercer lugar una oposición a las medidas destinadas a mejorar la balanza de pagos del país por medio de barreras aduanales, reglamentación de las importaciones, tipos de cambio múltiples etc.

En lugar de todo esto por lo general el FMI exige una devaluación de la moneda.

Aparte de la renuncia a ciertos atributos fundamentales de la soberanía nacional lo que más llama la atención en la terapéutica impuesta por el FMI es su carácter uniforme, su inadaptación especialmente al contexto de los países subdesarrollados, su carácter antisocial, y si por lo demás fuera poco su ineficiencia, es decir su incapacidad para lograr que los países salgan de la crisis.

En un estudio realizado por los técnicos de esta institución en torno a 75 planes de estabilización ejecutados bajo la tutela del FMI se demuestra que solo hubo una mejoría en la reserva neta de divisas en dieciocho casos; Esto significa que tres países sobre cuatro no tuvieron la menor mejoría. Sobre los veintinueve programas contra la inflación de los cuales se tenía información pertinente solo en siete casos se logró reducir la tasa de inflación. Es decir la lucha contra la inflación por medios puramente monetarios fracasó en tres de cada cuatro, casos estudiados.

Por el contrario un estancamiento se manifestó en más de la mitad de los casos estudiados.

Pero en la imposición de sus planes de austeridad el FMI no actúa solo, se nota una participación importante y activa de los dirigentes de los demás grandes bancos privados en el funcionamiento del Fondo. Asambleas Generales, grupos de expertos etc. esto no debe asombrar cuando se sabe que los bancos privados aseguran un volumen de préstamos internacionales incomparablemente más elevados que la posibilidad de giro sobre el Fondo.

Los bancos privados que aseguran con mucho lo esencial del financiamiento de los déficit en balanza de pagos, condicionan el otorgamiento de crédito en las situaciones riesgosas, a la previa apertura de créditos ante el FMI.

En la actualidad el FMI juega menos el papel de segunda línea de reserva que el de prestamista en primera instancia débiles montos (relativamente) pero que permiten obtener de los

países en dificultades la implementación de planes de austeridad que los vuelve dignos de créditos.

En la práctica los banqueros consideran los acuerdos de préstamos del Fondo como un certificado de buena conducta económica del país que solicita el préstamo. Es por ello que con antelación a los acuerdos de renegociación de la deuda, los bancos privados con la complicidad de las autoridades monetarias locales como es el caso de México, exigen la puesta en marcha de un plan de austeridad implementado por el FMI.

Así la banca privada internacional, las autoridades monetarias nacionales y los organismos financieros internacionales se vuelven los principales defensores del dogma de la austeridad³.

³ Hector Guillen Romo. op. cit. pp. 49 - 50

CUADRO 9

DISTRIBUCIÓN DE VOTOS EN EL F.M. I POR PAISES MIEMBROS Y REGIONES
(en porcentaje)

	30 Abril 1959	30 Abril 1970	1 Noviembre 1982
Países Industrializados	61.9	59.1	56.2
Estados Unidos	25.4	22.0	19.5
Gran Bretaña	12.1	10.5	6.8
Francia	5.0	4.3	4.5
Alemania	3.3	5.2	5.0
Japón	2.5	3.2	3.9
Otros	13.6	13.9	16.5
Otros países desarrollados	7.7	6.7	6.9
Países subdesarrollados	30.4	34.2	36.9
- Exportadores de petróleo	3.0	5.9	10.8
- No exportadores de petróleo	27.4	28.3	26.1
América	10.4	9.5	8.3
África	3.1	7.2	5.7
Asia	13.1	10.5	10.4
Medio Oriente	0.8	1.1	1.7
Total	100.0	100.0	100.0

NOTA: Otros países desarrollados incluyen otros países europeos, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

FUENTE: Samuel Lichtensztejn y Mónica Baer. Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial Ed. de Cultura Popular p.59

CUADRO 10
DISTRIBUCIÓN DE CUOTAS EN EL F. M. I. POR PAISES MIEMBROS Y REGIONES
(en porcentaje)

	Septiembre 1951	Agosto 1960	Mayo 1971	Mayo 1983
Países industrializados	71.7	71.1	64.1	58.7
Estados Unidos	33.7	28.4	23.5	20.6
Gran Bretaña	16.0	13.5	9.8	7.2
Francia	6.5	5.4	5.3	4.7
Rep. Federal Alemana	-	5.4	5.6	5.3
Japón	-	3.5	4.2	4.1
Otros	15.5	14.9	15.7	16.8
Otros países desarrollados	7.5	6.2	8.4	7.0
Países subdesarrollados	20.8	22.7	27.5	34.3
- Exportadores de petróleo	0.7	2.3	5.4	10.9
- No exportadores de petróleo	20.1	20.4	22.1	23.4
América	5.8	7.8	7.9	7.7
África	0.1	0.9	4.1	4.1
Asia	13.3	10.7	9.1	10.1
Medio Oriente	0.9	1.0	1.0	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Num. de países miembros	50.0	69.0	118.0	146.0

NOTA: Otros países desarrollados incluyen otros países europeos, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica

FUENTE: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial op. cit. p.59

IV.2 CARACTERISTICAS DE LA CRISIS FINANCIERA

En 1981 y por cuarto año consecutivo la tasa de crecimiento de la economía mexicana fue mayor que el promedio registrado en las ultimas cuatro décadas. En ese año, el PIB en términos reales supero el 8%. Ello no obstante, a diferencia de lo que ocurrió en los tres años previos (1978-1980) ya en la segunda mitad de 1981 diversos indicadores advertían la gestación de una situación crítica en la economía que se manifestaba en muy serios desequilibrios que se vinieron a sumar a los graves y ya viejos problemas del país, de carácter estructural, que la acelerada expansión de la economía lejos de resolver vino a agravarlos.

Estos desequilibrios, por lo demás favorecieron las latentes tendencias especulativas en la sociedad. Destacan dentro de los desequilibrios el que se registran en las relaciones económicas del país con el exterior y el de las finanzas publicas⁴.

Los choques externos de 1980 y 1982 primero el aumento en las tasas de interés y luego la caída del precio del petróleo tuvieron efectos desastrosos para la capacidad de pago al exterior de México. Los pagos de intereses al extranjero aumentaron de 4066 millones de dólares en 1979 a 5921 millones en 1980 y 8882 en 1981 los ingresos por exportaciones petroleras que habian crecido 190% entre 1979 y 1980 solo aumentaron 32% entre 1980 y 1981 aún cuando el volumen exportado aumentó en 39% (el presupuesto de 1981 suponía un aumento del 60% en los ingresos petroleros, una proyección a todas luces demasiado optimista). Sin embargo sería un error atribuirle a los choques externos toda la culpa por el comportamiento de la economía mexicana después de 1981. El desequilibrio interno causado por la situación financiera del sector publico, era la mayor fuente del desvalance externo⁵.

El ajuste económico de los desequilibrios internos y externos, que habia sido pospuesto durante 1981 mediante el endeudamiento externo, fue impuesto por la realidad en 1982.

Hubo fugas de capitales con cantidades importantes en las primeras semanas de 1982 que se aceleraron en febrero de ese año.

El pago de préstamos de corto plazo (la mitad de la deuda de 20000 millones contratada en 1981 estaba a menos de un año) y la reducción en los ingresos de PEMEX (el valor de las exportaciones de petróleo que representaban 72% de las exportaciones totales decrecieron 16.5% entre enero de 1982) crearon fuertes presiones sobre la balanza de pagos. Como

⁴ Carlos Tello. "La nacionalización de la banca en México" Ed. S. XXI México 1984 p. 69

⁵ José Córdoba et al "El Fondo Monetario Internacional y la crisis latinoamericana". Sistema Económico Latinoamericano SELA Ed. S. XXI México 1986 pp. 323 - 324

resultado las reservas internacionales del Banco de México cayeron 1458 millones de dólares en el primer trimestre de 1982.

El 18 de febrero de 1982 el gobierno dejó flotar el peso. Al finalizar ese mes la nueva tasa de cambio había alcanzado 45 pesos por dólar lo que implicaba una devaluación del 67%. Un programa de ajuste posdevaluatorio fue anunciado poco después. Las medidas principales de política eran las siguientes: una disminución indiscriminada del presupuesto de 3%; controles de precios y reducciones arancelarias de 1500 productos básicos, y medidas para flexibilizar la política de fijación de la tasa de cambio y las tasas de interés.

En marzo de 1982 respondiendo a presiones sindicales el gobierno recomendó si bien no decretó formalmente un aumento salarial de emergencia del 10 y 30% dependiendo del nivel salarial. Esto representaba, después de la devaluación de febrero el segundo choque de oferta en lo que iba del año.

Tuvo efectos desastrosos sobre las expectativas inflacionarias, sobre los costos y la posición de liquidez de las empresas.

La tasa de inflación medida con respecto al mismo mes del año anterior que había alcanzado 30.8% en enero y 34.7% en marzo llegó a 49.4% en junio. La dinámica de la formación de expectativas obligó a un segundo ajuste importante de la tasa de cambio, lo cual trajo efectos perversos de retroalimentación entre inflación y devaluación.

EL 5 de agosto de 1982 el gobierno introdujo el mercado dual de divisas.

La tasa preferencial fue fijada en 50 pesos por dólar, misma que podía ser empleada para importaciones prioritarias, los pagos de intereses sobre deudas públicas y privadas, y la amortización de pasivos del sistema bancario mexicano. La tasa libre se fijó en 70 pesos por dólar y debían ser usada para todas las otras transacciones. Dadas las características del sistema financiero mexicano y la enorme cantidad de depósitos denominados en dólares (los llamados mex-dólares representaban el 56.6% de los pasivos totales del sistema bancario, cuando solo representaban el 38.4% en enero del mismo año) un sistema dual era inherentemente inestable.

El riesgo que se percibía de un congelamiento de los depósitos en mex-dólares y su conversión obligatoria a pesos provocó una fuga de capitales aún mayor, resultando en enormes presiones sobre el tipo de cambio. Unos cuantos días después se congelaron efectivamente los depósitos en mex-dólares. Esta decisión tuvo efectos dramáticos sobre la confianza del público y sobre la estructura institucional del sistema financiero.

En un intento por calmar el descontento, el gobierno decidió que los depósitos en mex-dólares se convertirían a pesos a la tasa de 70 pesos por dólar, pero que los préstamos se convertirían a la tasa de 50 a uno (cabe señalar que la mayor parte de los activos denominados

en dólares que cubrían los depósitos en mex-dólares correspondían al encaje legal depositado en el Banco de México) Las pérdidas cambiarias correspondientes que representaban el 2.5% del PIB, fueron absorbidas por un aumento en la deuda interna del gobierno⁶.

La introducción de controles completos sobre las transacciones en divisas del 1 de septiembre de 1982 propició que la mayoría de las transacciones externas que quedaban, se llevaran a cabo, en el último trimestre de 1982, en un mercado ilegal dentro del país e incluso a través de un mercado en pesos organizado en el seno del sistema bancario norteamericano y cuyo tamaño creció rápidamente.

EL valor promedio mensual de las transacciones en divisas efectuadas dentro del sistema bancario mexicano disminuyó a la cuarta parte en relación con el periodo febrero -septiembre. En esos meses el crédito externo se interrumpió, el sector privado y algunos de los bancos nacionalizados dejaron de darle servicio a sus dólares y las reservas en divisas del Banco de México se acercaron peligrosamente a cero.

A principios de 1982 la tasa de cambio en el mercado negro llegó a 145 pesos por dólar, 5.5 veces más que su valor antes de la primera devaluación de febrero de 1982. Al mismo tiempo la paridad peso / dólar en el mercado a futuros de Chicago era de 173 a 3 meses, 200 a seis meses y 239 a 9 meses.

Las expectativas del mercado eran que la tasa de devaluación iba a acelerarse. La inflación interna también estaba en una senda explosiva ya que la tasa anualizada durante el último trimestre de 1982 era de 125%.

La devaluación y la inflación tuvieron un efecto desastroso sobre los mercados financieros, las finanzas públicas y la producción. EL valor de los acervos financieros en términos reales disminuyó 5% en 1982 y se estaba contrayendo a una tasa anualizada mucho mayor en el tercer y cuarto trimestre de ese año. En el último trimestre, el tremendo aumento en la base monetaria necesaria para financiar el creciente déficit público y la conversión forzada de los depósitos de mex-dólares implicaron que los pasivos monetarios reales disminuyeran temporalmente a una tasa menor. El déficit del sector público llegó a representar el 17.6% del PIB en 1982, siendo afectado cada vez más por la imposibilidad de obtener financiamiento inflacionario y por la magnitud de las pérdidas en el mercado cambiario. El PIB disminuyó en 5% durante ese año, pero la producción manufacturera estaba cayendo a una tasa anualizada de 10% en el segundo semestre de 1982. A final de 1982 los pronósticos sobre la situación económica indicaban un empeoramiento de la recesión, la aparición de una hiperinflación y la indización de algunos precios-clave de la economía, prevaleciendo un clima de enorme incertidumbre y de falta de confianza⁷.

⁶ José Córdoba, et al op. cit. pp. 325 - 328

⁷ Ibid pp. 328 - 329

Durante su discurso de toma de posesión el 1 de diciembre de 1982 el presidente Miguel de la Madrid anuncio un Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que contaba con 10 puntos: la reducción de la tasa de crecimiento del gasto publico; la protección del empleo la continuación de proyectos públicos ya iniciados con un criterio selectivo; el refuerzo de las normas existentes para garantizar, la disciplina, la programación adecuada y la eficiencia en la ejecución del gasto publico autorizado; el apoyo y los incentivos a la producción las importaciones y la distribución de alimentos básicos; el aumento de los ingresos públicos; una canalización adecuada del crédito a las actividades prioritarias; el regreso del mercado de divisas al control del Estado; una reestructuración de la administración publica federal, y una consolidación del sistema económico mixto definido en la Constitución⁸.

Detrás de los normales afanes ideológicos y propagandísticos que acompañaron al PIRE se encuentra un programa económico con dos prioridades "el desequilibrio externo y la inflación". Las líneas medulares a las que se debía sujetar la política estabilizadora habian sido ya precisadas en los acuerdos suscritos con el FMI.

- a) Un limite de 5000 millones de dólares para el endeudamiento público neto en 1983.
- b) Un limite de 3097 billones de pesos para el crédito del Banco de México al sector publico.
- c) La reducción del déficit público como porcentaje del PIB de 16% en 1982 a 8.5 en 1983 y 5.5 y 3.5 en 1984 y 1985 respectivamente.
- d) El aumento de las reservas externas del Banco de México en 2000 millones de dólares a lo largo de 1983.
- e) El actual sistema de cambios se caracteriza temporalmente por la existencia de tipos de cambio múltiples y restricciones en los pagos de transacciones internacionales. Durante el periodo del programa (3 años) el gobierno de México no intenta intensificar o imponer nuevas restricciones a los pagos y transferencias por transacciones internacionales corrientes, ni introducir o intensificar el sistema de tipo de cambio múltiples, ni intensificar ó imponer nuevas restricciones a las importaciones por razones vinculadas a la balanza de pagos. Se evitaran nuevos retrasos en los pagos y los existentes serán eliminados lo mas pronto posible.
- f) México esta buscando una reestructuración de su deuda externa con la intención de lograr una estructura de su maduración más satisfactoria. Se espera que este proceso sea completado en el futuro cercano y los resultados obtenidos serán revisados con el FMI en el contexto de las consultas contempladas por el programa.

Resulta evidente que en este documento y no en el PIRE donde se localiza la dirección básica de la política estabilizadora del nuevo gobierno.

Se trata de una drástica política recesiva orientada centralmente a estrechar la brecha y contener la inflación. El eje esta conformado por las acciones destinadas a disminuir el nivel de la demanda efectiva: la reducción del déficit público como porcentaje del PIB, la disminución del ingreso familiar y el encarecimiento del crédito⁹.

⁸idem. p. 332

⁹ Eduardo Gonzalez R. "La primera etapa del nuevo gobierno notas sobre la coyuntura" Revista Investigación Económica No. 167 enero-marzo 1984 Facultad de Economía UNAM p.62

IV.3 EL DESEQUILIBRIO EXTERNO

En los últimos años el proceso acumulativo de deterioro de las relaciones económicas de México con el exterior se podría expresar de la siguiente forma.

Como resultado de la insuficiencia de la estructura productiva de la economía mexicana, la producción de bienes exportables se rezaga con respecto a la producción total. Incluso el saldo tradicionalmente positivo de divisas del sector agropecuario se convierte en negativo¹⁰ ello tenía como causas el abandono de las zonas de temporal desde 1976 por lo que en 1979 fue necesario importar más de doce millones de toneladas de granos básicos. Como resultado de tal hecho, y del fracaso de quienes pretendían encontrar la solución a través del ingreso de México al GATT el gobierno federal puso en marcha en 1980 el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) por medio del cual se canalizaron grandes recursos a la producción agrícola. Gracias a ello y a las buenas condiciones climáticas en 1980 la agricultura pudo crecer al 10% lo cual, si bien permitió al país recuperar la autosuficiencia en algunos granos básicos complicó aún más la situación en materia de almacenamiento y transporte¹¹.

Por otra parte eliminando las exportaciones petroleras, entre 1977 y 1981 el crecimiento del resto de las exportaciones apenas aumentaron en términos reales. Además en este lapso no hay una diversificación importante (ni geográfica, ni por productos) de las exportaciones mexicanas. Por su parte el proceso de sustitución de importaciones que demandaba a su vez importaciones cuantiosas fue limitando sus posibilidades (en la fase de mayor expansión económica 1978 - 1981 crece en forma considerable la elasticidad producto de las importaciones).

Ambas tendencias al combinarse (a pesar de los 31 mil millones de dólares que la exportación de petróleo generó entre 1977-1981), se tradujo en un déficit en la balanza comercial que representó una proporción importante del PIB.

Adicionalmente, los saldos superavitarios en los renglones de servicios no financieros eran un elemento cada vez menos compensatorio del déficit de mercancías sobre todo en los últimos años, ya en 1981 se registró un déficit.

Para financiar el déficit en la balanza de mercancías y servicios se recurrió de manera creciente a la inversión extranjera, como al crédito externo. Al depender parcialmente del capital externo para promover el crecimiento económico fue necesario pagar por su uso: utilidades

¹⁰ Carlos Tello. op. cit., p. 69

¹¹ Jorge Alcocer "El desplome financiero mexicano 1979 - 1982". Revista : Cuadernos Políticos abril -junio 1984 N° 40 p.70

intereses y otros pagos remitidos al exterior. Conforme crecía la deuda y la inversión extranjera, los cargos financieros gravitaban sobre el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos (para el periodo 1977 a 1981 cuatro quintas partes del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos se explica por el creciente déficit de servicios financieros).

Así el desequilibrio mercantil dejó de ser compensado por los ingresos en divisas que el país obtenía por concepto de turismo y otros servicios y se combinó con el desequilibrio que ocasionaba la carga financiera del capital externo.

El desequilibrio en las relaciones económicas del país con el exterior se dio dentro de un proceso creciente y de cada vez más aguda recesión de la economía y el comercio mundiales y, desde luego y en alguna medida importante fue provocado por ese proceso, la tasa anual del crecimiento del PIB en términos reales de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) países con los que México lleva a cabo el grueso de su intercambio mercantil pasó de 4.2% en promedio durante 1976- 1979 al 1.3% en promedio en 1980-1981 y el volumen de sus importaciones que aumentó 34.1% durante el primer periodo disminuyó 4.5% en el segundo. Así mismo varias de sus monedas se devaluaron frente al dólar entre junio de 1980 y enero de 1982, 43% el franco francés; 31% el marco alemán; 26% la libra esterlina¹².

A esta situación de crisis generalizada se agregaron varios factores que afectaron de forma específica a la economía mexicana y a su balanza de pagos.

Destaca entre ellos el hecho de que a las crecientes importaciones que demandaba la industria nacional para operar y crecer, se sumaron las que demandaba la expansión acelerada de la producción petrolera y las que resultaron de la política de liberación de importaciones (cerca del 25% del incremento de las importaciones en el periodo 1977-1980 puede ser atribuible a la política de liberación). Así mismo destaca el incremento en las importaciones de alimentos, para complementar el esfuerzo de producción interna para satisfacer la demanda que pasaron de 386 millones de dólares en 1979 a 2012 millones en 1980 y a 2493 millones en 1981. En segundo lugar la caída de la demanda y en el precio del petróleo a partir de junio de 1981. A ello se aunó el desplome del precio de la plata y de otros productos de exportación, que el país estaba realizando: los precios del café, el camarón, el algodón, el plomo y otros cayeron en más del 20% entre principios de 1980 y finales de 1981.

En tercer lugar el saldo tradicionalmente favorable de divisas por concepto de turismo y transacciones fronterizas disminuyó en forma importante al pasar de 1424 millones de dólares en 1979 a 1217 millones en 1980 y a solo 306 millones en 1981. En cuarto lugar, la diferencia en la

¹² Carlos Tello op.cit., pp. 69 -70

tasa de inflación norteamericana y la mexicana, la sobrevaluación del peso frente al dólar propiciaron un mayor contrabando hacia México y también mayor turismo de mexicanos al extranjero. En quinto lugar a este comportamiento en el intercambio de mercancías y servicios se le sumo por un lado, el aumento considerable en los pagos que el país tuvo que hacer como resultado de los movimientos al alza en la tasa de interés que sirve como referencia para el servicio de la deuda externa, (pública y privada) al pasar la tasa de interés llamada LIBOR de un promedio de 6.5% al año en 1977 a 12.7% en 1980 y a 16.7% en 1981 y por el otro un incremento por encima de sus tendencias de sus regalías y utilidades remitidas al exterior principalmente por las empresas transnacionales que pasaron de 663 millones de dólares en 1979 a 959 millones en 1980 y a 1455 millones en 1981.

De esta forma el flujo de inversión extranjera (nueva inversión extranjera menos utilidades remitidas y pagos de regalías) que en 1979 y 1980 fue positivo se convirtió en 1981 en negativo. Por ultimo y como principal factor en el desequilibrio con el exterior, una creciente fuga de capitales mexicanos hacia el exterior creciente y por su magnitud sin precedentes 2958 millones de dólares en 1980 y 10914 millones en 1981 (el 1.6% y el 3.4% del PIB respectivamente)¹³

¹³ ibidem pp. 71 y 74

IV.4 EL DESEQUILIBRIO DE LAS FINANZAS PUBLICAS

Este problema hacia 1981 fue de grandes dimensiones, frente a un monto de gasto e inversión pública considerable y en aumento en términos reales, los ingresos propios del sector público no aumentaron en forma proporcional. No solo no se llevo a cabo una reforma tributaria sino además los cuantiosos subsidios y estímulos a la inversión privada junto con la política deliberada de mantener rezagados (respecto a la evolución promedio de los precios internos) los precios y las tarifas de los bienes y servicios que el sector público proporciona a la economía ocasionó un desequilibrio a las finanzas públicas.

Al principio 1977-1980 los crecientes ingresos petroleros, el encaje legal, mas un endeudamiento público neto con el exterior, razonable y proporcionado con las variables macroeconómicas, sobrellevaron la difícil situación de las finanzas públicas¹⁴.

Cuando en 1981 se combinaron la caída en el precio y en la demanda de petróleo, el alza en la tasa de interés y un incremento del gasto público por encima de lo presupuestado, el déficit del sector público como proporción del PIB aumento sustancialmente de alrededor del 7.5% en 1980 se llevo al 15% en 1981 (entre 1977 y 1979 fluctuó en torno al 7%).

El déficit público de 1981 se financió en una proporción considerable con deuda pública externa, contratada en buena medida a corto plazo, lo que de hecho agravo aún mas el problema de las finanzas públicas y el de la balanza de pagos.

Del incremento de cerca de 20 mil millones de dólares en el saldo de la deuda pública con el exterior entre 1980-1981 más de la mitad se contrató a corto plazo (vencimiento a un año o menos).

El endeudamiento neto del sector público como proporción del PIB que se había mantenido en torno al 2.5% en 1978-1980 subió al 8% en 1981.

El desproporcionado crecimiento de la deuda externa del sector público durante 1981 contratado a plazos cortos y con tasas de interés en aumento no lo ocasionó la necesidad de divisas que el propio sector público tenía para pagar por sus importaciones y el servicio de su deuda.

Para ello hubiera sido más que suficiente disponer de un crédito externo de alrededor de 6 mil millones de dólares en lugar de los 20 mil millones netos que se obtuvieron.

¹⁴ Ibid p. 74

CUADRO 11
UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO EXTERNO
(Millones de dólares)

		1977 -1982
Endeudamiento neto total		51788.5
Corto plazo		15855.6
Público	5662.9	
Privado	10192.7	
Largo plazo		35932.9
Público	30874.5	
Privado	5058.4	
Pago de intereses de la deuda		32981.9
Pública	23678.7	
Privada	9303.2	
Movimientos de capital		24642.9
Divisas disponibles para otros usos {1-(2+3)}		-5836.3

Fuente: La Nacionalización de la Banca en México, Carlos Tello Ed. S. XXI p.77

V. LA APERTURA DE LA ECONOMIA NACIONAL HACIA EL EXTERIOR

V.1 OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION

En el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFÍEX) al respecto se señala lo siguiente:

Con la instrumentación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) se han iniciado las acciones a promover el cambio estructural. Los ajustes cambiarios y la decisión de mantener una paridad realista, sentaron las bases para eliminar el sesgo ántiexportador de la estrategia sustitutiva de importaciones. Complementariamente se pusieron en vigor un conjunto de acciones de política de comercio exterior como apoyo inmediato a las exportaciones no petroleras y se elaboró el Subprograma Financiero de Fomento del Sector Externo con medidas específicas para el fomento de las exportaciones y la sustitución selectiva y eficiente de importaciones¹

Por otra parte se señala que dada la incertidumbre de la economía mundial es necesario implementar una política de fomento a las exportaciones en forma más agresiva.

Lo anterior significa promover una diversificación creciente de productos y mercados; estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa, organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que ya tienen acceso a otros mercados; incentivar la elaboración de nuevos artículos que sustituyan importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables estimular y premiar la eficiencia y la eficacia; unir esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del gobierno federal a las ventas foráneas y conservar y ampliar los mercados externos. En suma hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores sociales.²

En lo que respecta a los lineamientos a seguir se señala lo siguiente: la estrategia del programa se sustenta en la coordinación de instrumentos y políticas, la concertación de metas, acciones, apoyos y la evaluación y control de resultados. La promoción de exportaciones constituye el punto en el que confluyen los objetivos de la política macroeconómica y sectorial³

¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFÍEX) 1985 p. 6

² Ibid p. 7

³ idem p.7

Así era urgente un replanteamiento del modelo económico cuya implementación fue acelerada por las presiones de los organismos financieros internacionales, en especial el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, así como los gobiernos acreedores principalmente el de E.U.A.

El presidente de la Madrid dio inmediatamente un vuelco a la política económica. Ya en el Plan de Desarrollo de 1983 contempla la reforma arancelaria que abre las puertas de México al mercado mundial en 1984, en el Programa Nacional de Fomento Industrial (PRONAFICE) se plantean los mecanismos para lograrlo.

Durante 1984 se comienza a dismantelar el sistema de permisos previos para importar. El proceso se aceleró de tal forma que en julio de 1985 se habían liberado 7 mil 252 fracciones quedando solamente 909 fracciones controladas que para 1988 se redujeron a 329 fracciones. Simultáneamente fueron disminuyendo los aranceles de tal forma que en 1987 era de 20%.

Es importante señalar que en 1980 el 90% de las fracciones arancelarias para bienes de consumo pagaban derechos superiores al 20%.

Sin duda la adhesión de México al GATT en julio de 1986 constituyó el impulso cualitativo que necesitaba el modelo de economía abierta.

Casi de manera inmediata se redujo el arancel de los bienes de consumo a un máximo de 20%. Un año después las fracciones arancelarias controladas se redujeron a 329 y el arancel máximo paso de 50 a 20% con un promedio de 9.7%.⁴

El modelo se complementó con el apoyo a un mercado financiero en el cual circulaban capitales extranjeros con amplia libertad y, hacia finales de la década con la implementación de las reformas a la Ley de Inversiones Extranjeras en la que se contempla la reducción de trabas a la libre movilidad del capital extranjero.⁵

V.2 LA RELACION COMERCIAL MEXICO -E.U.A DOS POLITICAS OPUESTAS.

La política comercial de México como es ampliamente sabido a partir de 1982, sufrió un cambio estructural al modificarse su legislación de carácter semiproteccionista, característica de

⁴ Mario Camberos Castro, et. al "México perspectivas de una economía abierta" Ed. Colegio Nacional de Economistas, México 1993 pp. 246-247

⁵ Ibid p. 247

los años cuarentas hasta los ochentas, por otra abiertamente librecambista y de total y rápida apertura al exterior⁶.

Desde 1975 E.U.A emite una ley de comercio exterior que establece un sistema de preferencias arancelarias que, en realidad ha funcionado como un mecanismo abiertamente proteccionista, ya que quita y pone artículos conforme las demandas de los productores nacionales cuando consideran que un producto extranjero los esta perjudicando.

En 1979 cuando México era todavía proteccionista, emitieron su ley de acuerdos comerciales, en las que están implicadas una serie de restricciones proteccionistas, amparadas por la aplicación de impuestos compensatorios a mercancías que a su juicio teórico fueran subsidiadas en el exterior.

Estos impuestos compensatorios fueron aplicados a muchos países y México a pesar de ser vecino y socio comercial importante no fue la excepción de su aplicación a diversos productos como acero, textiles, vidrios y productos de la rama de la construcción.

La reacción de México frente a esta situación no fue de protesta sino de aceptación a estas disposiciones, fue entonces cuando instrumentó el antes mencionado PROFLEX con el objeto de eliminar todo aquello que pudiera interpretarse como subsidio a las exportaciones.

La ley norteamericana de acuerdos comerciales de 1979 establece además los mecanismos mediante los cuales un país podría defenderse de las aplicaciones de aplicar subsidios, o sea el mecanismo de la llamada "prueba del daño" la cual establece que solo se podrá dirimir ante un tribunal internacional en este caso el GATT. Ante esta presión México se adhirió a este organismo sin mas recompensa que la del gobierno de E.U.A consistente en darle derecho de audiencia para demostrar que un cuestionado producto mexicano no estaba subsidiado y por lo tanto no dañaba la economía de E.U.A.

Mientras México liberalizaba su comercio exterior y se había a las necesidades del capital transnacional, E.U.A. hacia lo contrario.

En efecto, en 1984 emite su ley de comercio y aranceles la cual en síntesis reiteraba a la anterior solo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de E.U.A. mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo.

⁶ Arturo Ortiz Wadgymar et. al El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-E.U.A. "La Integración Comercial de México a E.U.A. y Canada" Ed. S.XXI, México 1990 p. 47

El gobierno norteamericano presionaba a sus socios comerciales a liberalizar aun más sus economías usando como arma de presión la represalia proteccionista.

Ante tal aptitud proteccionista, México decidió en 1985 aceptar la firma con E.U.A. de un Memorandum de entendimiento comercial sobre derechos e impuestos compensatorios, cuya principal característica consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones, a fin de no irritar al Congreso norteamericano. En caso de resultar culpable el exportador nacional, se le aplicarían las referidas sanciones compensatorias. Este Memorandum implicaba un sin número de prohibiciones contra México con el fin de proteger a la industria norteamericana. La ventaja que se argumentó en esos años por parte de las autoridades mexicanas consistía en que gracias a la firma de tal Memorandum México tendría derecho a ser escuchado y atendido en caso de una demanda por aplicación de daños a la economía de los E.U.A.⁷

Pero mas aún posteriormente a la firma del referido Memorandum comercial México ingresa formalmente al GATT con lo que al aplicarse la cláusula de la nación mas favorecida, automáticamente el resto de los miembros deberían haber hecho las mismas concesiones a nuestro país.

Si se analiza cuales serian las ventajas del ingreso de México al GATT es el hecho de que nuestro país no se ha beneficiado en nada, ya que por ejemplo en el caso de E.U.A. éste no cumplió el compromiso del acuerdo general de aplicar a México los beneficios de la cláusula de la nación mas favorecida.

Por el contrario la legislación comercial externa de E.U.A se siguió endureciendo con base en un criterio mercantilista propio del siglo XVI que es el de la defensa de su balanza comercial. En efecto, en 1988 el Congreso norteamericano emite la llamada "Ley omnibus trade" cuyo nombre correcto es "Ley de reformas a la política internacional y comercial de 1987". En esta ley se expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país perjudique a los productores internos al igual que presiona para que se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de E.U.A. a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios, en especial los referentes a telecomunicaciones. A la vez pone especial énfasis en el pago de derechos de propiedad intelectual, al considerar desleal a un país que no los hace respetar. Esta ley esta enfocada a disminuir el déficit comercial de E.U.A. contemplando sanciones a países que sostengan superávit comercial, con respecto a ese país⁸.

⁷ Ibid. pp. 48-49

⁸ ibidem pp. 50-51

Como otra postura proteccionista, se destaca el sostenimiento de las llamadas "cuotas voluntarias", esta restricción impuesta por Reagan desde 1986, implica que los países productores de acero voluntariamente aceptan reducir sus exportaciones a E.U.A. A su vez las restricciones a los textiles a través del acuerdo multifibras, que si bien se flexibilizó un poco recientemente continua significando una seria limitante a los productores de tela y ropa.

Aparte de ello destacan las restricciones no arancelarias, en especial a los productores agropecuarios, como las fitosanitarias, que siguen siendo de propósito muy severas que han constituido desde siempre un motivo de inestabilidad, represión trato discriminatorio para el productor nacional.

La respuesta de México ha sido de total subordinación. A finales de 1988 se firma un acuerdo marco sobre inversiones norteamericanas que no fue otra cosa mas que el preámbulo de la modificación a la mexicana. Ley de inversiones extranjeras de 1989, en las que prácticamente se otorgan todo tipo de facilidades a estas, incluso para penetrar en áreas antes consideradas como estratégicas, como es el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la industria siderúrgica.

En 1990 se habla públicamente de una nueva fase de integración forzada a la economía estadounidense, que consiste en una primera etapa en la formalización de dicha integración mediante la creación de un mercado común de América del Norte, el cual había sido rechazado sistemáticamente por distintos gobiernos mexicanos. Ahora esto se reduce á lo que se conoce como Tratado de Libre Comercio México-E.U.A.⁹

V.2.1 LO QUE ESPERA E.U.A DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

EL interés de E.U.A. por un Tratado de Libre Comercio van mas allá de una simple liberación comercial.

Por ejemplo el tema de los energéticos; ante el nuevo choque petrolero provocado por la guerra del Golfo Pérsico para E.U.A México vuelve a cobrar la importancia estratégica como proveedor de petróleo que tuvo durante 1977-1982

Para E.U.A. el T.L.C con México y Canadá y su interés de extender posteriormente al resto de América Latina convenios similares no obedece solo a una previsión ante la conformación de los bloques europeo y asiático; responde también a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. Su participación en el comercio

⁹ ibidem pp. 51-52

mundial significó el 20% al principio de la década de los ochenta y al final su presencia era de solo 12%. En el valor de la producción mundial, la participación de E.U.A también cayó en la década pasada del 30% al 20%.

La balanza comercial de E.U.A. ha sufrido un fuerte deterioro. A partir de 1975 último año en el que tuvo un superávit (10,000 millones de dólares), la balanza comercial ha sido deficitaria hasta la fecha en 1989 el déficit fue de 145,000 millones de dólares. Al mismo tiempo ha aumentado el peso del sector externo en la economía norteamericana.

En 1960 el valor de las exportaciones representaba el 5.8% del PNB para 1980 este porcentaje aumenta al 12.8% en el mismo periodo las importaciones pasan del 4.6% al 11.7%.

Por tales motivos, existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones, y ampliar y asegurar sus mercados E.U.A. desde 1985 pasó de ser acreedor a deudor neto en la economía internacional. En 1989 la deuda externa de E.U.A era de 600 mil millones de dólares, el 11.5% de su PNB.

La política comercial de E.U.A y por lo tanto los acuerdos bilaterales de libre comercio y la iniciativa de las Américas obedece a la intención de recuperar junto con el equilibrio del sector externo la hegemonía perdida ¹⁰.

En general se estima que el T.L.C. tiene para los E.U.A. importancia no solo económica sino también política y estratégica.

Los E.U.A obtendrán con la firma del T.L.C. las siguientes ventajas:

- Al aprovechar la mano de obra barata de México la economía norteamericana podrá ser más competitiva y mantenerse a la vanguardia del progreso técnico.
- La economía norteamericana resolverá el problema del envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.
- Los sectores que se beneficiaran directamente con el T.L.C. son los productores de computadoras software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, las industrias

¹⁰ Emilio Caballero Urdiales "El Tratado de Libre Comercio México - E.U.A- Canadá" Vol. I Facultad de Economía UNAM 1991 pp. 58-59.

CUADRO 11
UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO EXTERNO
(Millones de dólares)

		1977 -1982
Endeudamiento neto total		51788.5
Corto plazo		15855.6
Público	5662.9	
Privado	10192.7	
Largo plazo		35932.9
Público	30874.5	
Privado	5058.4	
Pago de intereses de la deuda		32981.9
Pública		23678.7
Privada		9303.2
Movimientos de capital		24642.9
Divisas disponibles para otros usos [1-(2+3)]		-5836.3

Fuente: La Nacionalización de la Banca en México, Carlos Tello Ed. S. XXI p.77

V. LA APERTURA DE LA ECONOMIA NACIONAL HACIA EL EXTERIOR

V.1 OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION

En el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFLEX) al respecto se señala lo siguiente:

Con la instrumentación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) se han iniciado las acciones a promover el cambio estructural. Los ajustes cambiarios y la decisión de mantener una paridad realista, sentaron las bases para eliminar el sesgo ántiexportador de la estrategia sustitutiva de importaciones. Complementariamente se pusieron en vigor un conjunto de acciones de política de comercio exterior como apoyo inmediato a las exportaciones no petroleras y se elaboró el Subprograma Financiero de Fomento del Sector Externo con medidas específicas para el fomento de las exportaciones y la sustitución selectiva y eficiente de importaciones¹

Por otra parte se señala que dada la incertidumbre de la economía mundial es necesario implementar una política de fomento a las exportaciones en forma más agresiva.

Lo anterior significa promover una diversificación creciente de productos y mercados; estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa, organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que ya tienen acceso a otros mercados; incentivar la elaboración de nuevos artículos que sustituyan importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables estimular y premiar la eficiencia y la eficacia; unir esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del gobierno federal a las ventas foráneas y conservar y ampliar los mercados externos. En suma hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores sociales.²

En lo que respecta a los lineamientos a seguir se señala lo siguiente: la estrategia del programa se sustenta en la coordinación de instrumentos y políticas, la concertación de metas, acciones, apoyos y la evaluación y control de resultados. La promoción de exportaciones constituye el punto en el que confluyen los objetivos de la política macroeconómica y sectorial³

¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFLEX) 1985 p. 6

² Ibid p. 7

³ idem p.7

Así era urgente un replanteamiento del modelo económico cuya implementación fue acelerada por las presiones de los organismos financieros internacionales, en especial el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, así como los gobiernos acreedores principalmente el de E.U.A.

El presidente de la Madrid dio inmediatamente un vuelco a la política económica. Ya en el Plan de Desarrollo de 1983 contempla la reforma arancelaria que abre las puertas de México al mercado mundial en 1984, en el Programa Nacional de Fomento Industrial (PRONAFICE) se plantean los mecanismos para lograrlo.

Durante 1984 se comienza a dismantelar el sistema de permisos previos para importar. El proceso se aceleró de tal forma que en julio de 1985 se habían liberado 7 mil 252 fracciones quedando solamente 909 fracciones controladas que para 1988 se redujeron a 329 fracciones. Simultáneamente fueron disminuyendo los aranceles de tal forma que en 1987 era de 20%.

Es importante señalar que en 1980 el 90% de las fracciones arancelarias para bienes de consumo pagaban derechos superiores al 20%.

Sin duda la adhesión de México al GATT en julio de 1986 constituyó el impulso cualitativo que necesitaba el modelo de economía abierta.

Casi de manera inmediata se redujo el arancel de los bienes de consumo a un máximo de 20%. Un año después las fracciones arancelarias controladas se redujeron a 329 y el arancel máximo paso de 50 a 20% con un promedio de 9.7%.⁴

El modelo se complementó con el apoyo a un mercado financiero en el cual circulaban capitales extranjeros con amplia libertad y, hacia finales de la década con la implementación de las reformas a la Ley de Inversiones Extranjeras en la que se contempla la reducción de trabas a la libre movilidad del capital extranjero.⁵

V.2 LA RELACION COMERCIAL MEXICO -E.U.A DOS POLITICAS OPUESTAS.

La política comercial de México como es ampliamente sabido a partir de 1982, sufrió un cambio estructural al modificarse su legislación de carácter semiproteccionista, característica de

⁴ Mario Camberos Castro, et. al "México perspectivas de una economía abierta" Ed. Colegio Nacional de Economistas, México 1993 pp. 246-247

⁵ Ibid p. 247

los años cuarentas hasta los ochentas, por otra abiertamente librecambista y de total y rápida apertura al exterior⁶.

Desde 1975 E.U.A emite una ley de comercio exterior que establece un sistema de preferencias arancelarias que, en realidad ha funcionado como un mecanismo abiertamente proteccionista, ya que quita y pone artículos conforme las demandas de los productores nacionales cuando consideran que un producto extranjero los esta perjudicando.

En 1979 cuando México era todavía proteccionista, emitieron su ley de acuerdos comerciales, en las que están implicadas una serie de restricciones proteccionistas, amparadas por la aplicación de impuestos compensatorios a mercancías que a su juicio teórico fueran subsidiadas en el exterior.

Estos impuestos compensatorios fueron aplicados a muchos países y México a pesar de ser vecino y socio comercial importante no fue la excepción de su aplicación a diversos productos como acero, textiles, vidrios y productos de la rama de la construcción.

La reacción de México frente a esta situación no fue de protesta sino de aceptación a estas disposiciones, fue entonces cuando instrumentó el antes mencionado PROFLEX con el objeto de eliminar todo aquello que pudiera interpretarse como subsidio a las exportaciones.

La ley norteamericana de acuerdos comerciales de 1979 establece además los mecanismos mediante los cuales un país podría defenderse de las aplicaciones de aplicar subsidios, o sea el mecanismo de la llamada "prueba del daño" la cual establece que solo se podrá dirimir ante un tribunal internacional en este caso el GATT. Ante esta presión México se adhirió a este organismo sin mas recompensa que la del gobierno de E.U.A consistente en darle derecho de audiencia para demostrar que un cuestionado producto mexicano no estaba subsidiado y por lo tanto no dañaba la economía de E.U.A.

Mientras México liberalizaba su comercio exterior y se había a las necesidades del capital transnacional, E.U.A. hacia lo contrario.

En efecto, en 1984 emite su ley de comercio y aranceles la cual en síntesis reiteraba a la anterior solo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de E.U.A. mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo.

⁶ Arturo Ortiz Wadgymar et. al El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-E.U.A. "La Integración Comercial de México a E.U.A. y Canada" Ed. S.XXI, México 1990 p. 47

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

79

El gobierno norteamericano presionaba a sus socios comerciales a liberalizar aun más sus economías usando como arma de presión la represalia proteccionista.

Ante tal aptitud proteccionista, México decidió en 1985 aceptar la firma con E.U.A. de un Memorandum de entendimiento comercial sobre derechos e impuestos compensatorios, cuya principal característica consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones, a fin de no irritar al Congreso norteamericano. En caso de resultar culpable el exportador nacional, se le aplicarían las referidas sanciones compensatorias. Este Memorandum implicaba un sin número de prohibiciones contra México con el fin de proteger a la industria norteamericana. La ventaja que se argumento en esos años por parte de las autoridades mexicanas consistía en que gracias a la firma de tal Memorandum México tendría derecho a ser escuchado y atendido en caso de una demanda por aplicación de daños a la economía de los E.U.A.⁷

Pero mas aún posteriormente a la firma del referido Memorandum comercial México ingresa formalmente al GATT con lo que al aplicarse la cláusula de la nación mas favorecida, automáticamente el resto de los miembros deberfan haber hecho las mismas concesiones a nuestro país.

Si se analiza cuales serian las ventajas del ingreso de México al GATT es el hecho de que nuestro país no se ha beneficiado en nada, ya que por ejemplo en el caso de E.U.A. éste no cumplió el compromiso del acuerdo general de aplicar a México los beneficios de la cláusula de la nación mas favorecida.

Por el contrario la legislación comercial externa de E.U.A se siguió endureciendo con base en un criterio mercantilista propio del siglo XVI que es el de la defensa de su balanza comercial. En efecto, en 1988 el Congreso norteamericano emite la llamada "Ley omnibus trade" cuyo nombre correcto es "Ley de reformas a la política internacional y comercial de 1987". En esta ley se expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país perjudique a los productores internos al igual que presiona para que se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de E.U.A. a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios, en especial los referentes a telecomunicaciones. A la vez pone especial énfasis en el pago de derechos de propiedad intelectual, al considerar desleal a un país que no los hace respetar. Esta ley esta enfocada a disminuir el déficit comercial de E.U.A. contemplando sanciones a países que sostengan superávit comercial, con respecto a ese país⁸.

⁷ Ibid. pp. 48-49

⁸ ibidem pp. 50-51

Como otra postura proteccionista, se destaca el sostenimiento de las llamadas "cuotas voluntarias", esta restricción impuesta por Reagan desde 1986, implica que los países productores de acero voluntariamente aceptan reducir sus exportaciones a E.U.A. A su vez las restricciones a los textiles a través del acuerdo multifibras, que si bien se flexibilizó un poco recientemente continua significando una seria limitante a los productores de tela y ropa.

Aparte de ello destacan las restricciones no arancelarias, en especial a los productores agropecuarios, como las fitosanitarias, que siguen siendo de propósito muy severas que han constituido desde siempre un motivo de inestabilidad, represión trato discriminatorio para el productor nacional.

La respuesta de México ha sido de total subordinación. A finales de 1988 se firma un acuerdo marco sobre inversiones norteamericanas que no fue otra cosa mas que el preámbulo de la modificación a la mexicana. Ley de inversiones extranjeras de 1989, en las que prácticamente se otorgan todo tipo de facilidades a estas, incluso para penetrar en áreas antes consideradas como estratégicas, como es el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la industria siderúrgica.

En 1990 se habla públicamente de una nueva fase de integración forzada a la economía estadounidense, que consiste en una primera etapa en la formalización de dicha integración mediante la creación de un mercado común de América del Norte, el cual había sido rechazado sistemáticamente por distintos gobiernos mexicanos. Ahora esto se reduce á lo que se conoce como Tratado de Libre Comercio México-E.U.A.⁹

V.2.1 LO QUE ESPERA E.U.A DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

EL interés de E.U.A. por un Tratado de Libre Comercio van mas allá de una simple liberación comercial.

Por ejemplo el tema de los energéticos; ante el nuevo choque petrolero provocado por la guerra del Golfo Pérsico para E.U.A México vuelve a cobrar la importancia estratégica como proveedor de petróleo que tuvo durante 1977-1982

Para E.U.A. el T.L.C con México y Canadá y su interés de extender posteriormente al resto de América Latina convenios similares no obedece solo a una previsión ante la conformación de los bloques europeo y asiático; responde también a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. Su participación en el comercio

⁹ ibidem pp. 51-52

mundial significó el 20% al principio de la década de los ochenta y al final su presencia era de solo 12%. En el valor de la producción mundial, la participación de E.U.A también cayó en la década pasada del 30% al 20%.

La balanza comercial de E.U.A. ha sufrido un fuerte deterioro. A partir de 1975 último año en el que tuvo un superávit (10,000 millones de dólares), la balanza comercial ha sido deficitaria hasta la fecha en 1989 el déficit fue de 145,000 millones de dólares. Al mismo tiempo ha aumentado el peso del sector externo en la economía norteamericana.

En 1960 el valor de las exportaciones representaba el 5.8% del PNB para 1980 este porcentaje aumenta al 12.8% en el mismo periodo las importaciones pasan del 4.6% al 11.7%.

Por tales motivos, existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones, y ampliar y asegurar sus mercados E.U.A. desde 1985 pasó de ser acreedor a deudor neto en la economía internacional. En 1989 la deuda externa de E.U.A era de 600 mil millones de dólares, el 11.5%. de su PNB.

La política comercial de E.U.A y por lo tanto los acuerdos bilaterales de libre comercio y la iniciativa de las Américas obedece a la intención de recuperar junto con el equilibrio del sector externo la hegemonía perdida ¹⁰.

En general se estima que el T.L.C. tiene para los E.U.A. importancia no solo económica sino también política y estratégica.

Los E.U.A obtendrán con la firma del T.L.C. las siguientes ventajas:

- Al aprovechar la mano de obra barata de México la economía norteamericana podrá ser más competitiva y mantenerse a la vanguardia del progreso técnico.
- La economía norteamericana resolverá el problema del envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.
- Los sectores que se beneficiaran directamente con el T.L.C. son los productores de computadoras software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, las industrias

¹⁰ Emilio Caballero Urdiales "El Tratado de Libre Comercio México - E.U.A- Canadá" Vol. I Facultad de Economía UNAM 1991 pp. 58-59.

metalúrgicas, farmacéuticas, automotriz, los servicios de transporte y las telecomunicaciones¹¹.

- Los inversionistas norteamericanos en México contarán con mayor seguridad para sus inversiones pues esta contemplado que el T.L.C. garantizará la irreversibilidad de las medidas liberalizadoras adoptadas últimamente por México.

El trabajo de la Comisión de Comercio Internacional de E.U.A. (USITIC) sintetiza de la siguiente forma las desventajas para E.U.A. de la firma del T.L.C.

- Pérdida del empleo no calificado ante la ubicación de México de los procesos de trabajo intensivos en mano de obra de las empresas norteamericanas. Se señala que en México no solo la mano de obra es más barata, sino que también hay costos menores por no haber necesidad de proteger el medio ambiente, ni necesidad de pagar ciertos seguros a los trabajadores
- Se prevé una mayor concentración del ingreso en E.U.A. al eliminar los puestos de trabajo no calificado y verse con ello beneficiados los empresarios norteamericanos por los bajos costos y salarios en México¹².

¹¹ Ibid pp. 61-62

¹² Ibid pp. 62-63

VI. LA INDUSTRIALIZACION FINANCIADA POR LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Los planes y programas (o los que se han presentado como tales) para retornar a la senda del crecimiento económico se han enfrentado a tres limitaciones insuperables: a) el relativo estrangulamiento y en periodos absolutos, de nuevos créditos externos, a pesar de las injustificables concesiones al capital financiero transnacional en las renegociaciones de la deuda externa, b) la incapacidad real de convencer a los detentadores del capital nacional enviado al exterior durante mas de una década, en montos que parecerían no existir en un país como México de que los inviertan en el país, c) el creciente parasitismo de los recursos líquidos proporcionalmente abundantes que permanecieron en el territorio nacional, que se han orientado a la especulación y el rentismo en lugar de la inversión productiva.

Esta falta de respuesta de quienes poseen la riqueza a los reclamos de reactivación económica hechos por el gobierno, quien ha puesto todo el peso institucional a disposición de los caprichos de unos grupos dominantes cada vez mas exigentes, mas los compromisos adquiridos voluntaria o involuntariamente con los directivos del proyecto globalizador, han desplazado los recursos salvadores hacia el fomento de las inversiones extranjeras directas (IED) y particularmente en los conglomerados transnacionales. (CTN).

Para lograr incrementar las nuevas inversiones del exterior se han hecho hasta lo imaginable en cuanto a concesiones al capital transnacional para un régimen que se presume tener como principio inviolable la defensa de la soberanía nacional hasta el grado de emitir un simple reglamento (el de inversión extranjera) por encima de la carta magna¹.

La caída de la inversión nacional en toda la década pasada en especial la del Estado (que llegó a representar más del 50% de la formación de capital durante los setenta), la privatización y reprivatización de sectores y ramas antes reservadas para el Estado o para mexicanos, los swaps que no son otra cosa mas que cambios de real por ficticios pagares de otras formas incobrables y la política de fomento activo a la participación extranjera en prácticamente todas las actividades económicas ha profundizado la dependencia estructural del país y ha permitido la penetración de los conglomerados transnacionales CTN en los rubros más rentables y estratégicos como la petroquímica, la industria alimentaria, la minería y la construcción de infraestructura.

Adicionalmente ha comenzado a intervenir en una amplia gama de servicios de mensajería, hasta los considerados de punta, tecnológicamente hablando; turismo, computación, comunicaciones como (fax y la telefonía) transportes aéreos, marítimos y terrestres, la educación en cualquier nivel, las asesorías jurídicas, contables y comerciales, en la cadena completa de la

¹ Victor M. Bernal Sahagún et al La inversión extranjera en el T.L.C. La Integración dentro de la integración "La Integración Comercial de México a E.U.A. y Canadá" Ed. SXXI México 1990 pp. 195-196

publicidad, en la que ya se permite la transmisión de mensajes producidos por el exterior e incluso con textos en inglés u otros idiomas, y desde luego en la cadena comercial interna².

De acuerdo a estimaciones hechas se calcula que actualmente los CTN y otras pequeñas y medianas firmas extranjeras controlan entre el 50 y 55% de la producción industrial el 35-40% del comercio, ramas industriales completas, como la del caucho y hule, la petroquímica, la química-farmacéutica, la procesadora de alimentos, lo que resta de la fabricación de maquinaria, la automovilística, la electrónica, del papel, tabaco, la textil, de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Y es de vital importancia no perder de vista la virtual ausencia de empresas nacionales y menos de empresas nacionalistas en los sectores económicos de mayor dinamismo los que constituyen las principales áreas de negociación en el TLC³.

² Ibid pp. 198-199

³ ibidem pp. 199-200

VI.1 INVERSIÓN POR SECTORES

A finales de 1970 la IED era de aproximadamente 2822 millones de dólares, de los cuales 74% se ubicaban en la industria manufacturera 15.5% en el comercio y 5.6% en la minería⁴.

En el periodo de tiempo que comprende entre 1983 a 1985 la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras autorizó la operación o expansión de 109 empresas foráneas, 68 de ellas con capital 100% extranjero. La mayoría se establecieron en la industria químico - farmacéutica, en la química y petroquímica, en la automotriz y de auto partes, y en los servicios sobre todo el turismo⁵

Para 1990 la IED asciende aproximadamente a los 26 o 27 mil millones de dólares.⁶

En los últimos años la IED en servicios ha continuado creciendo de 1989 a 1992 se concentró en bienes raíces (32.9%), servicios profesionales y técnicos especializados (29%), financieros (20.2%), y restaurantes y hoteles (13.4%)

Las franquicias han sido las grandes ganadoras en 1990 solo operaban 10 en México y su número se incrementó a 125 con 950 locales en todo el país, en el lapso señalado la inversión en manufacturas se incrementó 5064.3 millones de dólares, concentrándose en algunas ramas clave, como productos metálicos, maquinaria y equipo (27%), productos químicos, petroquímicos, hule y plástico (22%), alimentos bebidas y tabaco (21%), y productos minerales y no metálicos (16.8%).

En 1993 surge un nuevo comportamiento, así en enero de ese año la IED en manufacturas alcanzo 68% del total correspondiendo la mayor parte a alimentos, bebidas y tabaco (53.4%) del total de la IED en el sector industrial, esta tendencia se presentó en los primeros cuatro meses de ese año 49.4% de la IED se orientó a las manufacturas. A ello debe agregarse que las importaciones de bienes de capital se han incrementado aceleradamente de manera que México es el segundo socio comercial de E.U.A. en bienes manufacturados después de Canadá y superando a Japón.

Otra tendencia es que México es el segundo país receptor de inversión, estadounidense en la industria pequeña y mediana solo y detrás de Hong kong aunque gran parte se centra en el sector maquilador.⁷

⁴ Victor M. Bernal Sahagún et al op. cit. p. 196

⁵ Josefina Morales (Coordinadora) et. al "La reestructuración industrial en México cinco aspectos fundamentales" Ed. Nuestro Tiempo y el IIEc UNAM México 1992 p. 176

⁶ Victor M. Bernal Sahagún et. al op. cit. p. 197

En lo que respecta al sector financiero se puede afirmar que de 1989 a 1992 la IED en servicios sumó 3267 millones de dólares, 17.2% de la total de ese periodo. Los incrementos al capital empresarial mediante el mercado bursátil ascendieron a 7181.5 millones. En 1992 se invirtieron 2629.7 millones de dólares en las empresas mexicanas lo que equivale a 31.5% de la IED realizada durante ese año.⁷

Los compromisos de México con las instituciones financieras de Canadá y E.U.A. y los inversionistas se resumen de la siguiente forma.

- a) Se otorga trato nacional a las instituciones financieras de Canadá y E.U.A y se les concede acceso inmediato, pero limitado, la mayoría de las trabas se eliminarán en el año 2000.
- b) Las instituciones de Canadá y E.U.A. tendrán inicialmente un límite de participación individual en el mercado mexicano de 1.5 y de 8 % a nivel agregado del capital neto total del sistema. El límite agregado se incrementará gradualmente para llegar al 15% el año 2000. En los servicios de valores el límite inicial es de 10% y llegará a 20% en el mismo periodo las casas de bolsa, en lo individual pueden tener una primera participación de 4% del mercado. Después del 2000 la mayoría de las cotas se eliminaron pero México podrá postergarlas por 4 años mas si el agregado de las participaciones de los bancos de Canadá y los E. U. A. o en su caso las instituciones bursátiles asciende a más del 25% del capital interno.
- c) El límite individual del 1.5% se cancelará en el año 2000 para las instituciones bancarias que crezcan con financiamiento interno, incluyendo asignaciones de la matriz, sin pasar de un límite de 4%. Si un banco canadiense o estadounidense tiene mediante filiales intereses del 0.5% en un banco mexicano la institución financiera extranjera podrá comprar un banco mexicano que represente 3.5% del mercado, lo cual elevará la participación extranjera al máximo permitido de 4%.
- d) En los anexos se fija un límite de 30% para el capital social de inversiones conjuntas realizadas por inversionistas de Canadá o E.U.A. en la banca comercial. Esta cota se aplica para las inversiones en filiales de bancos extranjeros, las que se llevan a cabo en casas de bolsa y especialistas en el intercambio de valores también tienen un límite de 30%. Las inversiones individuales no deben exceder 10%.

⁷ Edgar Ortiz T.L.C. E Inversión Extranjera en México Revista: Comercio Exterior Vol. 43 No. 10 octubre 1993 p. 971

⁸ Ibid p. 972

Los inversionistas mexicanos pueden sin embargo poseer hasta 15% de ese tipo de instituciones con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Los límites señalados no aplican para las inversiones realizadas en filiales extranjeras.

e) México se reserva sus actuales prohibiciones y restricciones a la prestación de servicios financieros transfronterizos, pero se compromete a no introducir medidas más restrictivas.

Sin embargo permite que estos se presten libremente cuando el residente mexicano se traslada al exterior o requiera de seguros relacionados con el turismo o el movimiento de productos del país anfitrión.

Finalmente existe un acuerdo informal que asegura que México revise con justicia las aplicaciones que reciba por parte de E.U.A y Canadá.

No se debe otorgar ninguna preferencia a ninguna parte.

Si bien es necesario proteger el desarrollo de las instituciones financieras nacionales y de esa forma preservar la autonomía monetaria las cláusulas anteriores imponen límites al crecimiento del sector bancario y bursátil, sobre todo a su potencial para movilizar recursos a las empresas mexicanas y promover una mayor eficiencia y competitividad en el sector financiero.⁹

⁹ Ibid pp. 972-973

CUADRO 12
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(millones de dólares)

Periodo	Nueva en el año	Acumulada	
		En el sexenio	Saldo histórico
1971	168.0	168.0	3882.4
1972	189.8	357.8	4072.2
1973	287.3	645.1	4359.5
1974	362.2	1007.3	4721.7
1975	295.0	1302.3	5016.7
1976	299.1	1601.4	5315.8
1977	327.1	327.7	5642.9
1978	383.3	710.4	6026.2
1979	810.0	1520.4	6836.2
1980	1622.6	3143.0	8458.8
1981	1701.1	4844.1	10159.9
1982	626.5	5470.6	10786.4
1983	683.7	683.7	11470.1
1984	1442.2	2125.9	12899.9
1985	1871.0	3996.9	14628.9
1986	2424.2	6421.1	17053.1
1987	3877.2	10298.3	20930.3
1988	3157.1	13455.4	24087.4
1989*	2913.7	2913.7	27001.1
1990	4978.4	7892.1	31979.5
1991	9897.0	17789.1	41876.5
1992°			
Enero	1158.7	18947.8	43035.2
Febrero	1525.4	19314.5	43401.9
Marzo	3039.3	20828.4	44915.8
Abril	4080.4	21869.5	45956.9
Mayo [■]	5785.4	23574.5	47661.9
Junio	5518.9	23308.0	47395.4

* A partir de 1989 se incluye la inversión en el Mercado de Valores.

° Cifras preliminares

■ Los montos de inversión reportados para este mes por la CNIE y el Mercado de Valores incluyen los ajustes derivados de las autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

Fuente: Revista el Mercado de Valores N° 18 Septiembre 15 de 1992.

CUADRO 13
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
 (millones de dólares)
 acumulada en el año

Periodo	Total	CNIE	RNIE	Mercado de Valores
1973	287.3	18.6	268.7	--
1974	362.2	28.1	334.1	--
1975	295.0	99.5	195.5	--
1976	299.1	86.5	212.6	--
1977	327.1	50.4	276.7	--
1978	383.3	114.3	269.0	--
1979	810.0	311.2	498.8	--
1980	1622.6	1055.9	566.7	--
1981	1701.1	794.4	906.7	--
1982	626.5	271.9	354.6	--
1983	683.7	393.7	290.0	--
1984	1442.2	796.6	645.6	--
1985	1871.0	1337.6	533.4	--
1986	2424.2	1563.1	861.1	--
1987	3877.2	3260.7	616.5	--
1988	3157.1	2448.3	708.8	--
1989	2913.7	1231.5	1268.2	414.0
1990	4978.4	2118.6	1603.8	1256.0
1991	9897.0	4871.7	2143.5	2881.8
1992*				
Enero	1158.7	742.8	122.0	293.9
Febrero	1525.4	812.1	226.2	487.1
Marzo	3039.3	1196.8	346.8	1495.7
Abril	4080.4	1968.6	449.2	1662.6
Mayo*	5785.4	3243.1	618.5	1923.8
Junio	5518.9	3397.6	769.9	1351.4

* Cifras preliminares

* Los montos de inversión reportados para este mes por la CNIE y el Mercado de Valores incluyen los ajustes derivados de las autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en bolsa.

Fuente: Revista: El Mercado de Valores N° 18 Septiembre 15 de 1992.

CUADRO 14
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONÓMICO*

(Millones de dólares)

acumulada en el año

Periodo	Total	Industrial	Servicios	Comercio	Extractivo	Agropecuario
1976	299.1	310.9	63.9	8.1	(83.2)	(0.6)
1977	327.1	212.1	(1.6)	87.0	28.5	1.1
1978	383.3	390.4	61.2	(68.6)	1.0	(0.7)
1979	810.0	591.7	111.5	38.1	69.0	(0.3)
1980	1622.6	1285.7	131.3	118.0	86.7	0.9
1981	1701.1	1405.6	319.8	170.1	(189.0)	(5.4)
1982	626.5	381.3	235.5	1.2	6.7	1.8
1983	683.7	597.0	12.9	58.6	15.0	0.2
1984	1429.8	1269.6	122.2	31.5	5.7	0.8
1985	1729.0	1165.8	435.3	109.5	18.0	0.4
1986	2424.2	1918.9	323.1	151.2	30.8	0.2
1987	3877.2	2400.5	1433.9	(21.2)	48.8	15.2
1988	3157.1	1020.0	1877.4	246.8	24.9	(12.0)
1989*	2499.7	982.3	1102.3	386.3	9.5	19.3
1990	3722.4	1193.0	2203.0	171.3	94.0	61.1
1991	7015.2	1326.3	5176.6	436.3	31.0	45.0
1992*						
Enero	864.8	213.0	448.0	201.1	0.6	2.1
Febrero	1038.3	270.4	533.0	231.6	1.1	2.2
Marzo	1543.6	568.4	570.8	399.0	3.2	2.2
Abril	2417.8	593.5	1410.7	408.0	3.2	2.4
Mayo	3861.6	686.7	2739.7	425.5	6.3	3.4
Junio	4167.5	741.9	2885.3	530.5	6.4	3.4

* No incluye inversión en el mercado de valores

* Cifras preliminares

Fuente: Revista: El Mercado de Valores N° 18, septiembre 15 1992

CUADRO 15
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONÓMICO *

(Millones de dólares)

Periodo	Saldo Historico					
	Total	Industrial	Servicios	Comercio	Extractivo	Agropecuario
1975	5016.7	3769.0	350.2	571.9	317.6	8.0
1976	5315.8	4079.9	414.1	580.0	234.4	7.4
1977	5642.9	4292.0	412.5	667.0	262.9	8.5
1978	6026.2	4682.4	473.7	598.4	263.9	7.8
1979	6836.2	5274.1	585.2	636.5	332.9	7.5
1980	8458.8	6559.8	716.5	754.5	419.6	8.4
1981	10159.9	7965.4	1036.3	924.6	230.6	3.0
1982	10786.4	8346.7	1271.8	925.8	237.3	4.8
1983	11470.1	8943.7	1284.7	984.4	252.3	5.0
1984	12899.9	10213.3	1406.9	1015.9	258.0	5.8
1985	14628.9	11379.1	1842.2	1125.4	276.0	6.2
1986	17053.1	13298.0	2165.3	1276.6	306.8	6.4
1987	20930.3	15698.5	3599.2	1255.4	355.6	21.6
1988	24087.4	16718.5	5476.6	1502.2	380.5	9.6
1989	26587.1	17700.8	6578.9	1888.5	390.0	28.9
1990	30309.5	18893.8	8781.9	2059.8	484.0	90.0
1991	37324.7	20220.1	13958.5	2496.1	515.0	135.0
1992*						
Enero	38189.5	20433.1	14406.5	2697.2	515.6	137.1
Febrero	38363.0	20490.5	14491.5	2727.7	516.1	137.2
Marzo	38868.3	20788.5	14529.3	2895.1	518.2	137.2
Abril	39742.5	20813.6	15369.2	2904.1	518.2	137.4
Mayo	41186.3	20906.8	16698.2	2921.6	521.3	138.4
Junio	41492.2	20962.0	16843.8	3026.6	521.4	138.4

* No incluye la inversión en el mercado de valores

° Cifras preliminares

Fuente: Revista: El mercado de valores N° 18, septiembre 15 1992

CUADRO 16
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAISES DE ORIGEN*
(Millones de dólares)

Periodo	Anual					
	Total	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Suiza
1976	299.1	321.3	(68.6)	34.5	6.0	7.6
1977	327.1	123.3	1.5	66.4	130.7	75.8
1978	383.3	245.0	8.1	28.0	52.2	32.3
1979	809.8	551.7	(11.8)	66.0	86.8	30.9
1980	1622.8	1078.6	48.6	170.8	123.1	111.4
1981	1701.1	1072.1	40.9	146.3	212.1	74.9
1982	626.5	426.1	7.4	39.9	65.4	23.1
1983	683.7	266.6	49.9	110.0	3.8	16.2
1984	1429.8	912.0	44.3	152.5	35.6	59.8
1985	1729.0	1326.8	56.4	55.5	79.3	141.2
1986	2424.2	1206.4	104.3	218.6	142.2	34.1
1987	3877.2	2669.6	430.9	46.9	132.8	95.2
1988	3157.1	1241.6	767.6	136.7	148.8	86.3
1989	2499.7	1813.9	44.7	84.7	15.7	194.4
1990	3722.4	2308.0	114.4	288.2	120.8	148.0
1991	3565.0	2386.1	74.1	84.6	73.5	68.0
1992*						
Enero	864.8	238.0	16.4	10.7	6.0	99.9
Febrero	1038.3	301.4	17.3	14.8	7.0	191.2
Marzo	1348.1	561.4	19.4	16.4	28.5	191.3
Abril	1798.5	645.6	336.8	16.0	48.2	195.9
Mayo	1999.2	703.3	342.2	28.8	54.1	237.0
Junio	2165.5	762.4	368.7	41.1	56.6	252.1

* No incluye inversión en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en el Mercado de Valores.

* Cifras preliminares

Fuente: Revista: El mercado de valores N° 18, septiembre 15 1992.

CUADRO 17
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
por países de origen*
(Millones de dólares)

Anual							
Periodo	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1976	(15.9)	13.3	3.0	(39.2)	--	34.5	2.6
1977	(1.0)	(2.1)	(2.4)	12.2	--	(45.8)	(31.5)
1978	4.9	28.0	39.6	(10.0)	--	2.3	(47.1)
1979	3.7	38.6	25.6	0.9	--	18.5	(1.1)
1980	19.5	80.0	10.9	17.5	--	(29.3)	(8.3)
1981	10.3	101.8	15.3	5.2	--	5.1	17.1
1982	6.8	40.4	(2.0)	8.1	--	1.9	9.4
1983	110.0	12.9	29.1	22.1	--	1.0	63.0
1984	8.7	11.7	61.1	32.5	--	0.5	111.1
1985	10.7	14.0	5.5	34.9	--	0.6	4.1
1986	316.9	93.7	24.6	40.6	--	4.0	238.8
1987	31.2	125.8	36.7	19.3	--	2.8	286.0
1988	152.4	34.1	32.5	33.9	--	0.0	523.2
1989	16.5	44.0	6.9	37.4	47.8	6.6	187.1
1990	181.0	10.8	13.3	56.1	126.1	4.6	351.1
1991	500.5	43.5	13.8	74.2	121.1	1.9	123.7
1992*							
Enero	0.1	2.5	0.5	19.0	28.6	0.0	443.1
Febrero	3.9	(0.2)	2.6	20.0	28.8	0.1	451.4
Marzo	18.9	0.0	2.6	22.9	28.8	3.1	454.8
Abril	21.9	14.9	2.6	30.5	28.5	3.1	454.5
Mayo	23.0	23.3	2.6	33.2	29.7	3.1	518.9
Junio	24.5	24.6	2.6	33.9	48.9	3.1	547.0

* No incluye inversión en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en el Mercado de Valores.

* Cifras preliminares

Fuente: Revista: El mercado de valores N° 18, septiembre 15 1992.

CUADRO 18
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

por países de origen*

(Millones de dólares)

Saldo histórico

Periodo	Total	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Suiza
1975	5016.7	3516.7	275.9	311.0	100.3	215.7
1976	5315.8	3838.0	207.3	345.5	106.3	223.3
1977	5642.9	3961.3	208.8	411.9	237.0	299.1
1978	6026.2	4206.3	216.9	439.9	289.2	331.4
1979	6836.0	4758.0	205.1	505.9	376.0	362.3
1980	8458.8	5836.6	253.7	676.7	499.1	473.7
1981	10159.9	6908.7	294.6	823.0	711.2	548.6
1982	10786.4	7334.8	302.0	862.9	776.6	571.7
1983	11470.1	7601.4	351.2	972.9	780.4	587.9
1984	12899.9	8513.4	395.5	1125.4	816.0	647.7
1985	14628.9	9840.2	451.8	1180.9	895.3	788.9
1986	17053.1	11046.6	556.2	1399.4	1037.5	823.0
1987	20930.3	13716.2	987.1	1446.3	1170.3	918.2
1988	24087.4	14957.8	1754.7	1583.0	1319.1	1004.5
1989	26587.1	16771.7	1799.4	1667.7	1334.8	1198.9
1990	30309.5	19079.7	1913.8	1955.9	1455.6	1346.9
1991	33874.5	21465.8	1987.9	2040.5	1529.1	1414.9
1992*						
Enero	34739.3	21703.8	2004.3	2051.2	1535.1	1514.8
Febrero	34912.8	21767.2	2005.2	2055.3	1536.1	1606.1
Marzo	35222.6	22027.2	2007.3	2056.9	1557.6	1606.2
Abril	35673.0	22111.4	2324.7	2056.5	1577.3	1610.8
Mayo	35873.7	22169.1	2330.1	2069.3	1583.2	1651.9
Junio	36040.0	22228.2	2356.6	2081.6	1585.7	1667.0

* No incluye inversión en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en el Mercado de Valores.

* Cifras preliminares

Fuente: Revista: El mercado de valores N° 18, septiembre 15 1992.

**CUADRO 19
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

por países de origen*

(Millones de dólares)

Saldo histórico

Periodo	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1975	90.3	45.2	50.2	145.5	--	45.2	220.7
1976	74.4	58.2	53.2	106.3	--	79.7	223.3
1977	73.4	56.4	50.8	118.5	--	33.9	191.8
1978	78.3	84.4	90.4	108.5	--	36.2	144.7
1979	82.0	123.0	116.0	109.4	--	54.7	143.6
1980	101.5	203.0	126.9	126.9	--	25.4	135.3
1981	111.8	304.8	142.2	132.1	--	30.5	152.4
1982	118.6	345.2	140.2	140.2	--	32.4	161.8
1983	228.6	357.9	169.3	162.3	--	33.4	224.8
1984	237.3	369.6	230.4	194.8	--	33.9	335.9
1985	248.0	383.6	235.9	229.7	--	34.5	340.1
1986	564.9	477.3	260.5	270.3	--	38.5	578.9
1987	596.1	603.1	297.2	289.6	--	41.3	864.9
1988	748.5	637.2	329.7	323.5	218.2	41.3	1169.9
1989	765.0	681.2	336.6	360.9	266.0	47.9	1357.0
1990	946.0	692.0	349.9	417.0	392.1	52.5	1708.1
1991	1446.5	735.5	363.7	491.2	513.2	54.4	1831.8
1992°							
Enero	1446.6	738.0	364.2	510.2	541.8	54.4	2274.9
Febrero	1450.5	735.3	366.3	511.2	542.0	54.5	2283.2
Marzo	1465.4	735.5	366.3	514.1	542.0	57.5	2286.6
Abril	1468.4	750.4	366.3	521.7	541.7	57.5	2286.3
Mayo	1469.5	758.8	366.3	524.4	542.9	57.5	2350.7
Junio	1471.0	760.1	366.3	525.1	562.1	57.5	2378.8

* No incluye inversión en el Mercado Mexicano de Valores, ni el monto de capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en el Mercado de Valores.

° Cifras preliminares

Fuente: Revista: El mercado de valores N° 18, septiembre 15 1992.

VII. LA FUNCION DE LAS INDUSTRIAS DEL ESTADO EN EL PROCESO DEL NUEVO MODELO DE INDUSTRIALIZACION

VII.1 ALGUNAS CARACTERISTICAS DEL ESTADO MEXICANO

EL régimen político mexicano, régimen populista por obra de una revolución, es también un régimen de clase. Esta característica aparece no tanto por el hecho de que una clase se encuentre en el poder, si no porque el poder del Estado promueve de una forma especial los intereses de una clase, que es la capitalista.

Es bien cierto que el Estado mexicano ha sabido interpretar y hacer suyas las aspiraciones de las masas, que al dar satisfacción a esas aspiraciones de las masas se ha forjado un amplio consenso y que el desarrollo de México es considerado como el medio en que cada vez y en mayor medida, seguirá satisfaciendo esas necesidades.

Sin embargo esas aspiraciones de las masas han sido limitadas de por si o el mismo Estado se ha encargado de limitarlas. Es también cierto que el Estado en mas de una ocasión a incitado a las masas a oponerse en contra de los empresarios, obligándolos a seguir ciertas políticas y es también cierto que el Estado se ha creado un poderío económico propio conformando un fuerte sector publico en la economía frente al cual los capitalistas mexicanos se han manifestado con frecuencia en desacuerdo.

Sin embargo estas medidas siempre han sido con el fin de favorecer el desarrollo del capitalismo industrial.¹

Además las medidas de control que en la época de Cárdenas se crearon para institucionalizar la clase empresarial, estuvieron en juego mientras no se logro la homogenización de este sector industrial y adquirió un verdadero sentido de corporación dentro de la sociedad, con perfecta conciencia de sus intereses de clase. Tales medidas salvo casos especiales y muy raros, después de Cárdenas se redujeron a marcar limites de carácter político a la actividad de los empresarios y jamás se llevo a amenazarlos como sector privilegiado. Con el tiempo ha surgido el hecho indiscutible de que los empresarios desde hace mucho, han logrado invertir el proceso de tal forma de que son ellos los que cada vez, mas establecen firmes controles sobre la actividad del Estado por lo menos en aquellos renglones en los que directa o indirectamente entran en juego sus propios intereses.²

¹ Amaldo Córdoba. "La formación del poder político en México". Ed. Serie popular Era, México 1983 p. 62.

² Ibid p.63.

El hecho de que México este estructurado bajo el régimen de una economía mixta³ donde interviene inversión pública que no busca precisamente las ganancias y el sector privado que su principal fin es el lucro.

El sector privado debe realizar sus ganancias mediante las transacciones del mercado, en tanto el sector público opera independientemente del mercado.⁴ Mas bien el Estado invierte preferentemente en obras de infraestructura, por otra parte la inversión estatal favorece de forma esencial a la industria, así mismo es bien conocido el hecho que la industria mexicana en su mayor parte pertenece a empresas privadas muchas de ellas extranjeras. A este respecto priva una ideología que muestra la diversidad de papeles que corresponde desempeñar al Estado y a la empresa privada en el desarrollo nacional y que no deja lugar a dudas en torno a la función del Estado mexicano y a su carácter de clasista burgués, capitalista. En un país de libre empresa corresponde a esta el gran volumen de la industrialización estableciendo fabricas en todos aquellos sectores en los que la economía lo demande.

El Estado debe crear las condiciones propicias para la capitalización, el ahorro y la inversión privadas, dar las garantías para el funcionamiento de las empresas dentro de las leyes, promover el crédito y establecer incentivos para vigorizarlas, estimular la inversión y mejorar sus métodos.

Las industrias nuevas concretamente deben recibir protección en diversas formas. Cuando los empresarios privados de un país no están preparados para promover el establecimiento de las grandes industrias básicas en el cuadro de la industrialización nacional ya sea por implicar riesgos exagerados, por falta de iniciativa o experiencia por la magnitud desproporcionada de los recursos requeridos o por razones de estrategia en el plan general de desarrollo.

Por otra parte el poder financiero del Estado, a partir de la década de los cuarentas, supliendo la falta de crédito privado, se ha encauzado en su mayor parte a fortalecer y dar amplia seguridad a la industria privada, situación que habla por si sola de como en realidad en la división entre los sectores, público y privado, estos mas que oponerse se complementan de tal forma que en su totalidad las fuerzas productivas de México están totalmente dispuestas para procurar un desarrollo capitalista del país⁵

³ ibidem p.63

⁴ Paul Mattick "Marx y Keynes los límites de la economía mixta" Ed. Era México 1981 p. 152

⁵ Arnaldo Córdoba op. cit pp. 63-65

VII.2 LA RACIONALIDAD DE LA PRIVATIZACION DE LAS EMPRESAS DEL ESTADO

La corriente privatizadora de los países industrializados coincide con una serie de fenómenos que no están presentes en nuestras economías.

En ellos la tendencia a la privatización deriva no solo de los postulados teóricos que se arguyen, sino de situaciones generalizadas de déficit fiscal, consecuencia de la caída en los ingresos debido al estancamiento económico, de elevados gastos ocasionados por las políticas del estado de bienestar y de la distribución desigual de las innovaciones tecnológicas.⁶

La reconversión industrial coincide, en ciertos casos, con la privatización aunque son dos fenómenos diferentes en cuanto a su origen y consecuencias; sin embargo cabe destacar que los casos mas exitosos de reconversión industrial se han dado cuando el Estado ha asumido una importante parte del costo de la reconversión a través de facilidades fiscales y crediticias y del apoyo a los proyectos de investigación asociados a las nuevas tecnologías. El caso mas ilustrado es el de Japón.⁷

En el caso de México se dan condiciones básicamente diferentes a las que prevalecen en los países industrializados.

En la situación de México el proceso de privatización se ha asociado con una reconversión industrial que en ausencia de nueva inversión publica o privada, lo único que lograra será el deterioro de la estructura industrial, al perder importancia relativa algunos de los sectores que mas deberían crecer, con lo que se agrandara la brecha tecnológica y se hará mas dependiente al país.

Lo que México necesita es avanzar en la integración de las cadenas productivas manufactureras para fabricar lo que todavía no se produce y para lo que existe un mercado domestico que se satisface vía importaciones y un mercado potencial que se hará efectivo en la medida que el país crezca.

Correlativamente nuestro éxito como país exportador de manufacturas solo será real y sostenido en la medida en que se sostenga en un mercado domestico fuerte y en un esfuerzo tecnológico propio.

Para nuestro país la reestructuración sólo es concebible en un proceso de largo plazo a partir de un proyecto industrial que aumente la capacidad productiva global para disminuir la

⁶ Wilson Peres y María Amparo Casar "El Estado empresario en México". ¿Agotamiento o renovación? Ed. SXXI México 1998 p. 11 tomado del prólogo escrito por Trinidad Martínez Tarrago

vulnerabilidad externa que ha deteriorado el crecimiento del país, apoyándose en una política tecnológica que impida la creciente dependencia sea de importaciones o exportaciones.⁷

Por lo tanto nuestras ineficiencias publicas y privadas son el producto de la falta de definición de un proyecto industrial acorde con nuestras necesidades y posibilidades de crecimiento, de la ausencia de una política de desarrollo tecnológico, y de la escasa capacidad empresarial.

Superar estos obstáculos significaría, desarrollar grandes inversiones publicas y privadas. Si el Estado se retrae y la iniciativa privada se muestra mas inclinada a poner a salvo sus capitales, a la fácil ganancia que ofrece la especulación financiera y al consumo conspicuo es difícil concebir que se avance en el proceso de industrialización.

Tampoco parece ser el capital extranjero el que pueda resolver nuestro desarrollo industrial a menos que se identifique la modernización con la transformación de México en un país maquilador.

No es sencillo imaginar que tal desatino pueda estar presente en el proyecto de reconversión industrial, aunque parecería que este esquema esta en la mente de mas de un detractor de la empresa publica, en especial y del desarrollo industrial que, con todos sus errores, estuvo concebida en el marco de un proyecto de creciente soberanía nacional.⁸

Para México la opción de la maquila implica un retroceso en el proceso de industrialización. Situación muy diferente resulta cuando el segmento productivo que retiene un país esta asociado a procesos avanzados de tecnología, como ocurre en algunos países industrializados, pero en esos casos ya no se puede hablar de maquila.

En el marco de la crisis y dado el nivel de desarrollo del país, los objetivos planteados de privatización, inversión extranjera (maquiladoras) y liberalización comercial, arriesgan el desmantelamiento, atraso y desarticulación de la planta productiva y provocan un creciente grado de desnacionalización y dependencia.

El señalar los peligros de este enfoque concebido en aras de supuestas eficiencias, no pretende encubrir las fallas que tuvo el crecimiento del sector industrial a lo largo de 40 años, ni las que caracterizaron a los tres agentes económicos más importantes: la empresa publica, la privada nacional y la extranjera.

⁷ Ibid p. 11

⁸ ibidem p. 12

En el caso de las empresas publicas, es cierto que no siempre cumplió con su cometido; sin embargo, sus fallas no parecen estar asociadas a los proyectos en si, ni a su impacto sectorial y macroeconómico, sino más bien a problemas de capitalización y de gestión originados por, el modo de articulación de estas empresas con el gobierno; a la falta de continuidad de los proyectos, y a la inadecuada selección que con frecuencia se hace de sus funcionarios. De ahí que su baja "eficiencia" sea solamente de forma secundaria un problema económico o de gestión inherente a la empresa publica.

Muchos de los rasgos y problemas de la empresa publica no son privativos de ella, sino que se encuentran en todo el sector empresarial y no representan ninguna novedad. Esto permite apreciar que la descalificación de la empresa publica es mas una crisis de identidad derivada del pensamiento económico y político que se ha instaurado en gran parte del mundo desde los años setenta y que de mantenerse, puede llegar a afectar eventualmente el sector educativo, al sector salud, a los centros de investigación, a los servicios públicos etc..

De ocurrir lo anterior la historia habrá retrocedido una vez mas y esto es muy grave para los países que avanzan contra el tiempo.¹⁰

⁹ Ibid p. 13

¹⁰ Ibid pp. 14-15

VII.3 PROCESO DE AJUSTE Y PRIVATIZACION

El proceso de ajuste se caracteriza por la disminución de la participación del Estado en la economía, con el consecuente proceso de liberalización y privatización.

Se deja a los mecanismos del mercado de economía abierta la regulación de la actividad económica.

Reduce la función del Estado tanto por las restricciones financieras que enfrenta el sector público, como porque favorece la eficiencia y crea confianza para promover la inversión del sector privado. De ahí que se procede a disminuir el gasto programable (caída del consumo público y de la inversión de infraestructura estratégica, como del gasto en bienestar social). Se venden desincorporan y cierran empresas públicas y se concesionan al sector privado actividades que pertenecían al sector público.

Se desregularizan actividades que le permitían al Estado influir sobre la actividad económica. A pesar del apego del Estado, en gran medida, a los mecanismos del mercado y del carácter desequilibrador que ello configura, se opta por reducir la participación del Estado en la economía y por abrir mas paso al libre mercado para regularla y reestructurarla, sin considerar que esa lógica de comportamiento ha sido la causante de los desequilibrios macroeconómicos que configuraron la crisis.

Se pasa a privilegiar la libre operatividad del mercado deseando que los individuos persigan el interés nacional por que es en su interés.

Se circunscribe la acción del Estado a hacer coincidir los objetivos privados con los objetivos sociales. Se regresa así al principio de la mano invisible, de Adam Smith, según el cual la acción de los individuos por maximizar sus ganancias lleva al bienestar de la sociedad¹¹.

La economía de libre mercado reestructura la economía en favor de los sectores mas rentables, por lo que acentúa los desequilibrios productivos y las desigualdades de ingreso.

Ante los conflictos políticos que ello genera, se requieren posiciones de fuerza para imponer tales esquemas de funcionamiento, debido a que las expresiones democráticas atentan y cuestionan el esquema por ser concentrador y excluyente.

¹¹ Arturo Huerta G. "Privatización versus regularización estatal" Revista : Economía Informa junio 1990 Facultad de Economía UNAM p.26

El proceso de liberación económica y de privatización impulsado en nuestro país ha profundizado los problemas y desequilibrios productivos del sector externo, comprometiendo las bases reales de crecimiento sostenido de la economía, además de crear presiones permanentes sobre precios, tasas de interés y tipo de cambio, lo que mantiene el clima de incertidumbre de la economía¹².

¹² Ibid p. 27

VII.4 LA DESINCORPORACION Y PRIVATIZACION DE LAS EMPRESAS PARAESTATALES

Una de las acciones que caracterizaron la política económica del sexenio en el que gobernó Miguel de la Madrid fue la promoción de cambios significativos del sector público paraestatal; en particular, el descenso del número de empresas públicas. Desde el punto de vista oficial el nuevo papel de estas en la economía nacional giraba en torno de lo que expresaba el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND) y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (Pronafice).

En términos reales no fue sino hasta febrero de 1985 cuando se señaló en un anuncio oficial que el Estado "consolidaría y mejoraría" su rectoría económica al desincorporar empresas que de acuerdo con su información en ese momento ya no tenían un papel estratégico o prioritario.

En el marco del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) se considero entre otros puntos, continuar la desincorporación de empresas "no prioritarias ni estratégicas". Así mismo durante los últimos tres meses el gobierno aceleró la venta de empresas paraestatales argumentando que el objetivo era el de compensar la caída de los precios del petróleo y subsanar en parte el déficit de las finanzas públicas¹³; también se decía que se canalizarían adecuadamente los escasos recursos públicos hacia la atención de las necesidades más apremiantes de la sociedad, se trataba también de eliminar gastos y subsidios injustificables así como también se promovería la productividad y la competencia en la economía con la participación privada y disminuir el tamaño de la estructura del sector público¹⁴.

La llamada desincorporación de las entidades paraestatales incluye la venta, liquidación, extinción, fusión y transferencia, según sea el caso, dicho proceso siguió en general las siguientes fases operativas.

1) De acuerdo con el PND y el Pronafice, así como con diversos programas de ajuste (Programa Inmediato de Reordenación Económica, Programa de Aliento y Crecimiento y Pacto de Solidaridad Económica), se definen los lineamientos generales de política económica y por, tanto el papel y la evolución que tendrán las entidades paraestatales en la economía nacional.

2) La Comisión Intersecretarial de Gasto-Financiamiento (CIGF), principal institución encargada del proceso de desincorporación, solicita a las coordinadoras sectoriales, en acuerdo

¹³ José Gasca Zamora Fuentes para el estudio de las empresas paraestatales de México y su privatización 1983-1988; Revista: Comercio Exterior Vol 39 N° 2 febrero 1989 p. 151

¹⁴ Pedro Aspe Armella Palabras del Secretario de Hacienda y Crédito Público Desincorporación de Entidades Paraestatales; Revista : El Mercado de Valores N° 9 septiembre 1994, Nacional Financiera p. 3

con el gabinete económico, una lista de entidades paraestatales propuestas para su venta, liquidación extinción, fusión o transferencia, que mediante oficio pone a consideración de la Secretaria de Programación y Presupuesto.

3) La SPP efectuó los estudios necesarios mediante tres direcciones y los somete a dictamen de la CIGF.

4) Una vez terminada la fase previa, la CIGF formaliza la venta, liquidación, extinción, fusión o transferencia que, con excepción del primer caso se publico en el Diario Oficial. A partir de ello se redefine el universo de entidades paraestatales a cargo del Estado y controladas por cada sector.

5) En los casos de venta, esta es coordinada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, la cual nombra un banco o una sociedad de crédito como agente vendedor responsable de concluir el proceso.

6) La institución de crédito encargada de la venta (Serfin, Nafin, Bancomer, Banamex etc.) realiza estudios de valuación tecnico-financiera de la empresa para conformar la suficiente información sobre esta, el cual se proporciona solo a los posibles compradores que ingresan en el curso para adquirirla, previa convocatoria.

7) La Secretaria de la Contraloría General de la Federación (SCGF) se encarga de fiscalizar y vigilar los recursos obtenidos y los mecanismos de la venta respectiva.

8) El proceso de venta termina formalmente cuando se firma el contrato de compraventa, aunque el pago total o parcial se realice en fecha posterior. Los recursos se depositan en la Tesorería de la Federación¹⁵.

¹⁵ José Gasca Zamora. op.cit.,pp.151-152

VII.5 LOS RESULTADOS DE LA DESINCORPORACION

En diciembre de 1982 el Estado controlaba 1155 entidades paraestatales; 724 empresas de participación estatal mayoritaria, 75 de participación minoritaria, 103 organismos descentralizados y 223 fideicomisos.

Del 1 de diciembre de 1983 al 30 de noviembre de 1988 se desincorporaron 741 entidades paraestatales (véase cuadros) y se crearon otras 61, por lo que al final del período el Estado controlaba 427.

En el sector industrial, que concentraba las actividades más importantes del ámbito paraestatal, se efectuó el mayor número de desincorporaciones, pues solo hasta 1987, alrededor del 40% de las entidades desvinculadas eran industriales y de estas, 85% las coordinaba la SEMIP.

A finales de 1987, la participación del sector paraestatal en la industria se limitaba a 153 empresas, lo que significa una reducción de 62.9% respecto a las 412 que controlaba el Estado a principios del sexenio anterior.

De acuerdo con datos publicados por la Secretaría de la Contraloría General de la Federación (SCGF) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) sobre el efecto de la desincorporación de entidades paraestatales, se ha podido cuantificar que en conjunto de los procesos (concluidos y por concluir) representa 2.9% del PIB de las empresas que se consideran en las cuentas de producción del sector público.

Si del total de las entidades que aparecen en dichas cuentas se excluyen las empresas financieras, el efecto es de 3.2% y, si además se omite PEMEX, es de 14.6%.

De acuerdo con lo anterior, la desincorporación ha tenido repercusiones menores en el valor de la producción global del sector público, pero en el plano sectorial su efecto ha sido muy significativo: por ejemplo en las actividades mineras (distintas de la extracción de petróleo y gas) fue de 29.9%.

En tanto que para la industria manufacturera no petrolera fue de 31.5%.

En lo que se refiere al empleo, no se ha evaluado en forma precisa o no se han difundido los efectos que tuvo la desincorporación en la ocupación que daban las empresas afectadas.

La información al respecto tendrá que desagregarse en dos sentidos primero la pérdida de participación del sector paraestatal en las PEAS global y sectorial y, segundo, el desempleo que generó tal proceso¹⁶.

¹⁶ Ibid p.152

VII.6 LA PRIVATIZACION DE EMPRESAS

Durante la vigencia del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), se decidió ampliar y acelerar la ejecución de los procesos de desincorporación.

En esta breve exposición se estudia la venta de empresas y consiguiente privatización. No se consideran las liquidaciones que en ciertos casos han significado el desmantelamiento de la estructura económica estatal.

Según las cifras dadas por la SHCP se autorizó la venta de 246 empresas de las cuales se concluyó las de 148 durante el sexenio de Miguel de la Madrid y quedó en proceso las de las 98 restantes.

De las empresas afectadas la mayor parte pertenece al grupo industrial que coordina la Secretaría de Energía Minas e Industria Paraestatal (SEMIP) " 182 casi tres cuartas partes del total de autorizaciones " en segundo lugar están las 56 entidades coordinadas por la SARH, la Sectur, y la Sepesca, que corresponden a cerca de 23% del total por último las de la SHCP, el DDF y la SECOFI que incluyeron por separado entre una y tres empresas representan en conjunto poco más del 3%.

Cabe señalar que alrededor de 95% de las entidades vendidas o en proceso de venta era de participación estatal mayoritaria, es decir que el Estado poseía más del 50%; del capital social, y por lo tanto el gobierno federal definía las decisiones y los acuerdos de las empresas en la junta de gobierno o el órgano administrativo respectivo¹⁷.

¹⁷ idem p. 154

VII.7 ALGUNOS EFECTOS ECONOMICOS

Con las empresas vendidas, el Estado dejó de participar en 22 áreas de la actividad económica, de acuerdo con la clasificación del Censo Industrial. Destacan 15 empresas turísticas, (hoteles); 13 dedicadas a la elaboración de alimentos; 13 que realizaban actividades de fabricación o ensamble de maquinaria, equipo, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes (siete de ellas son productoras de electrodomésticos y línea blanca); 12 dedicadas a la construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus partes; 6 de la industria química y 6 de la metálica básica.

Por el tipo de bien producido, se tienen las siguientes consecuencias derivadas de la privatización:

a) Bienes de consumo duradero

El Estado dejó de participar en la fabricación de refrescos embotellados y aguas minerales (Grupo Garci-Crespo 5 empresas), parcialmente en la elaboración de azúcar, mieles y alcohol al vender 10 ingenios y poner 11 en proceso de venta (sin contar 12 que se liquidaron). Así mismo en productos pesqueros de 26 empresas que se controlaban en 1983 se desincorporaron 20, al ofrecerse 13 empresas del Grupo Propemex venderse una (Yavaros Industriales) y liquidarse seis. También se retiró parcialmente de las agroindustrias del limón y productos tropicales (tres beneficiadores de frutas y tres productoras de aceites vegetales y derivados del coco).

Se abandonó la industria automovilística con la venta de entidades como la Renault de México, Vehículos Automotores Mexicanos y Equipos Automotores. Así mismo el Estado se retiró de la fabricación de electrodomésticos al desprenderse de las empresas de productos domésticos Somex (Acrox, Acrotac, Aceros Esmaltados, Estufas y Refrigeradores Nacionales y Manufacturas Corpomex), y de la de bicicletas (tres empresas del grupo Condor).

b) Bienes Intermedios y materias primas.

El Estado se retiró total o parcialmente de las siguientes ramas: hilos y tejidos de fibras duras y blandas, en la cual operaban 11 empresas textiles (cinco del grupo industrial Cadena); industria química (Sosa Texcoco y Cloro Tehuantepec); petroquímica secundaria, (Hules Mexicanos, Tetraetilo de México y Glicoles Mexicanos); materiales para la construcción, en la que se desincorporaron ocho empresas, entre las que destacan las productoras de concretos (Concretos procesados y concretos Tamaulipas), cemento (Cemento Anahuac del Golfo y Navicement) y ladrillos y refractarios (Refractarios Mexicanos, Nueva San Isidro etc.) la industria

maderera y de producción de papel, como el grupo Atenquique (cinco empresas productoras de madera y papel Kraft), las empresas Bolsas de Papel Guadalajara y Bolsas y Artículos de Papel (ambas productoras de sacos de papel multicapas) y cinco más dedicadas a la producción de madera y productos de aserradero.

Finalmente en la rama extractiva se encuentran cinco compañías mineras dedicadas a la explotación de minerales metálicos tales como Cananea, Minera Lampazos, Mexicana de Cobre, Real de los Angeles y Maccozac, y en esta misma rama cinco empresas dedicadas a la extracción de minerales no metálicos: Barita de Sonora, Sonocal, Mármoles del Valle del Mezquital, Materias Primas Anahuac del Golfo y Compañía Minera Comonfort.

c) Bienes de capital

Entre las empresas vendidas es representativo el Grupo Dina en la rama de automotores y sus partes, el cual produce tractocamiones, autobuses, autopartes y motores diesel (Dina Autobuses, Dina Motores, Dina Rockwell, Dina Cummins, Mexicana de Autobuses, Motores Perkins, Motodiesel Mexicana y Plásticos Automotrices Dina) destacan además la Fabrica de Tractores Agrícolas, Turborreactores, Mecánica Falk y Manufacturas Fairbanks Morse.

En la rama metálica básica y productos metálicos se encuentran tres empresas fabricantes de tubos (Productora Mexicana de Tubos, Tubacero y Tubería Nacional) en estructuras metálicas se ubican las empresas AHMSA Ingeniería, Torres Mexicanas, y Perfiles y Estructuras Durango y por último en laminación, Hierro y Acero del Norte y Mexinox.

d) Servicios

Sobresalen 19 empresas hoteleras (Nacional hotelera; Hotel Galerias, Hoteles el Presidente, Hoteles y Centros Especializados etc.) y las dos compañías de transportación aérea: Compañía Mexicana de Aviación y Aerovías de México, antes Aeromexico.

e) Conclusiones

En esta breve exposición se observa que al limitarse la actividad del Estado como empresario se ha propiciado la participación del sector privado como principal fuerza motriz de la economía del país.

Según los partidarios de este proceso, la participación del Estado había generado problemas de gestión, desempeño financiero a bajos niveles tecnológicos. Así mismo en situaciones de crisis provocaba que los escasos recursos de la comunidad se destinaran a esas

empresas. Se supone que mediante la privatización se conseguiría mayor competencia dentro de la economía mexicana, en la que participarían activamente los propietarios de las nuevas empresas.

Para conocer en que proporción el proceso había reforzado la competencia interna o si, por el contrario había impulsado la monopolización a continuación se expresan algunos de los resultados más importantes.

1) De las 148 empresas que se identificaron y cuya venta se concretó en el sexenio anterior solo 18 no se privatizaron o reprivatizaron pues las adquirió total o parcialmente el sector social (sindicatos o cooperativas). Esto significa que casi 90% de las empresas de las que se deshizo el Estado fue comprado por el sector privado nacional o extranjero.

En las pocas ocasiones en que el sector social adquiere empresas publicas se trata de sindicatos con recursos, mas o menos fuertes y organizados, concientes del perjuicio que sufrirían sus intereses si la empresa pasara al sector privado por ejemplo la CTM y el sindicato azucarero

2) En algunos casos los adquirientes fueron los accionistas privados nacionales o extranjeros, de la misma. Ejemplo de ellos fueron Envases Generales Continental de México que fue comprada por la Continental Can Co. Inc. Así como la VAM y la Renault de México, compradas por, la Renault de Francia.

3) Algunas de las empresas privatizadas constituían un eslabón en cadenas productivas en que intervenían consorcios privados, en el caso del Ingenio de Atencingo adquirido por Grupo Escorpión (Pepsi-Cola) que elabora refrescos embotellados. En consecuencia hay una mayor integración de las empresas privadas y disminuye su costo de producción.

4) La principal tendencia de la privatización parece ser la consolidación de grupos monopolicos u oligopolicos pues la mayor parte de las empresas vendidas por el Estado la compraron consorcios monopolicos, principalmente transnacionales, que operan en la misma rama o producen el bien de la empresa, que se vendió. Así al adquirir las paraestatales del grupo Atenquique (cinco empresas), el Grupo Industrial Durango, mayor Consorcio forestal privado del país, consolido su control del mercado de productos de celulosa de papel y algunas maderas industrializadas.

Del mismo modo la transnacional Eagle Cement Co. compro las empresas paraestatales productores de cemento (Cementos Anahuac del Golfo, Cecer, Navicement del Golfo, Materias Primas Anahuac del Golfo etc), y el grupo Vitro adquirió ocho empresas productoras de línea

blanca y electrodomésticos. Es también representativo el caso de las empresas del Grupo Garci Crespo (productoras de refresco embotellados y aguas minerales) que adquirió el grupo privado Embotelladora Metropolitana (Pepsi-Cola).

5) Los anteriores hechos significan que el desarrollo económico nacional y, por lo tanto el país dependen de forma creciente del sector privado nacional y transnacional¹⁸.

¹⁸ Ibid pp. 154-156

CUADRO 20

DESINCORPORACION DE ENTIDADES PARAESTATALES DE DICIEMBRE DE 1982 A
NOVIEMBRE DE 1988

	Desincorporaciones			Entidades creadas en el sexenio (5)	Universo actual 6=1-4+5
	Entidades en Dic. de 1982 (1)	Terminadas (2)	En Proceso (3)		
Venta		148	89	237	
Liquidación		146	114	260	
Fusión		67	13	80	
Transferencia		24	4	28	
Extinción		105		31	136
Total	1155	490	251	741	61
					427

Los datos de venta se actualizaron tomando en cuenta nuevas formalizaciones y procesos concluidos hasta noviembre de 1988; para la columna 6 se restaron además 48 entidades que se desincorporaron mediante la Ley Federal de las Entidades Paraestatales.

Fuente: Revista Comercio Exterior Vol. 39 N° 2 febrero de 1989. p. 152

CUADRO 21
DESINCORPORACIÓN DE ENTIDADES PARAESTATALES
DEL SECTOR INDUSTRIAL 1983 - 1987

	Terminadas	En proceso	Total
Venta	78	35	113
Liquidación	47	52	99
Fusión	2	14	16
Transferencia	9	1	10
Resectorización	10	--	10
Minoritarias	11	--	11
Total	157	102	259

No se incluyeron las entidades cuya desvinculación se anunció en el marco del Pacto de Solidaridad Económica.

Fuente: Revista Comercio Exterior Vol.39 N°.2 febrero de 1989 p.154

CUADRO 22

NÚMERO DE EMPRESAS DEL SECTOR PÚBLICO VENDIDAS HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE
DE 1988 POR COORDINADORA SECTORIAL

	Total Autorizadas	Porcentaje	Concluidas	En proceso
SEMIP	173	73.0	113	60
SARH	21	8.9	10	11
Sectur	20	8.4	13	3
Sepesca	15	6.3	2	13
SHCP	3	1.3	1	2
SCT	3	1.3	3	--
DDF	1	0.4	1	--
Secofi	1	0.4	1	--
Total	237	100	148	89

FUENTE: Revista Comercio Exterior Vol. 39 N° 2 febrero de 1989 p.154

VIII. LA DEBILIDAD DEL DESARROLLO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO Y DE LA PRODUCCION DE BIENES DE CAPITAL PARA CONFORMAR UNA PLANTA INDUSTRIAL CAPAZ DE SER COMPETITIVA EN EL EXTERIOR

VIII.1. LA IMPORTANCIA DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA DENTRO DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LOS PAISES

Se ha comprobado históricamente que la ciencia y la tecnología han sido importantes en todo proceso de desarrollo económico y social, si bien son únicamente dos de las variables que conforman una compleja serie que incluye características sociales, políticas, económicas y culturales de los países. Mas aun, el conocimiento científico y el know how tecnológico se desarrollaron por algunas naciones para dominar a otras. Esto actuó como un factor importante en la división del mundo en países que si tienen conocimiento científico y tecnológico (los mas desarrollados) y países que no lo tienen (los menos desarrollados). Así las formas de dependencia económica, cultural y política son el origen de muchos obstáculos que en la actualidad existen para el avance de la ciencia y la tecnología y para la aplicación de estas para fines de desarrollo económico y social.

Si los países menos desarrollados tuviesen como objetivo alcanzar la autodeterminación científica y tecnológica, es decir crear la capacidad interna para realizar la mejor elección tecnológica, teniendo en consideración la elección futura de la sociedad, la ciencia y la tecnología contribuirán grandemente al logro de sus objetivos de desarrollo.

Si bien es cierto que los objetivos de desarrollo económico y social pueden variar de un país a otro, pero cabe mencionar que son dos los principales y comunes por lo tanto a todos ellos; lograr la autosuficiencia con un alto grado de autodeterminación económica y política así como mejorar la calidad de vida.

Así mismo la tarea de construir una capacidad científica y tecnológica interna es mas difícil y complicada de lo que se cree, aun para los países mas desarrollados, debido a la naturaleza y la magnitud de algunos factores de orden político, social, económico, cultural y psicológico que actúan como impedimentos. Identificar estos obstáculos puede servir a los países menos desarrollados como herramientas para alcanzar sus metas socioeconómicas.

Para entender la naturaleza de los obstáculos prevalentes en la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo económico y social de los países menos desarrollados deben tenerse en cuenta las diferencias entre los países en cuanto a dotación de recursos, experiencias históricas y etapas particulares de desarrollo.

Por otra parte cabe señalar que al tratar de aplicar la ciencia y la tecnología deben tomarse en cuenta algunos aspectos adicionales, como la infraestructura tangible y los vínculos institucionales y operativos del sistema de investigación y el desarrollo con la industria, la economía y el sistema educativo.¹

VIII.2 ALGUNOS OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO CIENTIFICO Y TECNOLÓGICO

En ausencia de una política científica y tecnológica bien coordinada, hasta ahora las instituciones de investigación han operado de forma independiente y con orientaciones individuales.

En estas circunstancias se dificulta definir campos de especialización, que al dividirse excesivamente hacen que disminuya la calidad de la producción científica.

Con frecuencia se improvisan grupos sin capacidad para organizar la investigación, que además sustraen investigadores de proyectos mejor configurados y en marcha distraen fondos para la investigación.

Los sectores productivos, público y privado, solo en ocasiones excepcionales acuden a las instituciones científicas nacionales.

Este abandono explica en parte la correspondiente falta de interés de las instituciones de investigación por los problemas nacionales inmediatos y concretos.

Existe escaso apoyo institucional para inventar, mejorar y desarrollar equipos y otros recursos productivos. Cuando alguien ha descubierto o inventado algo, carece de medios para anunciar, comercializar y buscar clientes para sus inventos.²

En materia de aprovisionamiento de tecnología el aparato productivo nacional se encuentra en una situación de marcada dependencia del exterior, ya que la asimilación ha sido escasa y a veces inexistente y la innovación esporádica. Las empresas públicas y privadas continúan satisfaciendo sus demandas principalmente por medio de la transferencia de tecnología. Durante el llamado periodo de auge de la economía nacional se mantuvo la relación entre la importación de tecnología y la inversión productiva. La disponibilidad de divisas provenientes de las exportaciones petroleras provocó un incremento sustancial de la inversión pero también de la importación de bienes, servicios y tecnología extranjeras y contribuyó a desestabilizar las ya de por sí escasas tecnologías locales.³

¹ Wionczek S. Miguel et. al. La transferencia internacional de tecnología (El caso de México) Ed. F.C.E. México 1988 pp. 11-12

² CONACYT. Programa Nacional de Ciencia y Tecnología 1978-1982 p. 31

³ SECOFI Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico 1984-1988 p. 118

La industria mexicana se ha caracterizado por su falta de interés en el desarrollo tecnológico, en franco contraste con la industria transnacional la cual ha llegado a desarrollar tecnologías en México que son luego transferidas a la matriz en el exterior.

Otro de los problemas básicos es la falta de información, se requiere de la realización de un inventario claro y preciso de lo que se tiene y de lo que hace falta en materia tecnológica, un verdadero inventario de logros y necesidades por rama industrial.⁴

VIII.3 DEMANDA DE TECNOLOGÍA Y SU VINCULACION CON EL SISTEMA ECONOMICO

En términos generales se puede afirmar que no existen vínculos adecuados entre las instituciones de investigación y el aparato productivo. La mayoría de las instituciones de investigación no poseen una política activa de vinculación con unidades productivas: No hay programas de visitas a empresas ni se consulta periódicamente a las unidades productivas. Generalmente el plan de trabajo de la institución se ejecuta tomando en cuenta las sugerencias e intereses de los propios investigadores y casi nunca con base en las demandas de instituciones externas.

Los pocos centros de Investigación y Desarrollo Experimental (IDE) relacionados estrechamente con el sector productivo son algunos del sector público que se encuentran directamente vinculados a la producción en una rama que controla el Estado, o casos excepcionales como el Instituto de Ingeniería de la UNAM, que atiende las demandas tecnológicas de la industria de la construcción, en especial la asociada a las obras de infraestructura. La relación más frecuente entre los centros de IDE y las actividades productivas se da solamente a nivel de servicios técnicos, e incluso esta relación es poco frecuente.

Entre los factores que influyen en la escasa vinculación de los centros de IDE con el sistema productivo esta el hecho de que normalmente los centros de investigación financian sus actividades a través de una partida del presupuesto de egresos del Gobierno Federal o mediante fondos asignados por las instituciones académicas a las cuales pertenecen; es decir no dependen de los recursos que puedan obtenerse de los usuarios de los conocimientos. Esto explica parcialmente porque las visitas a empresas, ofertas de servicios y obtención de contratos de IDE no ocupan un importante lugar en los planes de la mayor parte de las instituciones de investigación.

En los casos en los que la unidad de IDE depende de una institución de educación superior, la investigación en general esta motivada por la escala de valores y prestigio del medio

⁴ Ibid pp. 119-120

académico. En consecuencia el esfuerzo de investigación y desarrollo experimental se ha dirigido hacia actividades que tienen mínima relación con el aparato productivo.

El hecho de que aunque la mayor parte del esfuerzo de investigación se dedica a investigación aplicada y desarrollo experimental (IADE), falta vinculación entre la investigación y los usuarios, especialmente en el sector industrial, se explica porque la mayoría de la IADE esta orientada a una aplicación eventual, pero se encuentra muy lejos de ella solo una parte consiste en desarrollo experimental. Además, la investigación aplicada se realiza en áreas que interesan a los investigadores, pero sin que necesariamente exista un usuario actual o potencial para los resultados que se espera obtener.

Sin embargo, la principal causa de la desvinculación entre el sistema productivo es el carácter dependiente de este ultimo en materia tecnológica. Esta dependencia se refleja en la escasa demanda de tecnología y de conocimientos técnicos procedentes de las instituciones nacionales, ya que la tecnología que se requiere para producir se obtiene lista, empaquetada y probada del exterior.

Las empresas transnacionales (ET) dominan las ramas tecnológicamente mas dinámicas y son, por tanto las mayores, demandantes de tecnología.

Como las subsidiarias o filiales locales de estas empresas utilizan la tecnología disponible en las casas matrices, la demanda dirigida al sistema de ciencia y tecnología nacional se limita principalmente a los estudios de preinversión y de mercado.

Esta demanda explica la aparición relativamente temprana de las firmas de ingeniería y consultoría así como de servicios técnicos de diversa índole en México. Explica también la debilidad relativa de la investigación y desarrollo experimental de nuevos procesos y productos.

Las empresas transnacionales concentran la investigación y desarrollo experimental en la casa matriz y en las filiales mayores, ubicadas en los países industriales, no solamente porque allí disponen de masas critica de investigadores sino también porque la cercanía de la investigación a los centros de decisión de una empresa transnacional permite vincular los resultados con la planeación global de dicha empresa.

Por las mismas razones las empresas transnacionales no suelen realizar investigaciones en los países subdesarrollados. Les resulta mas conveniente operar en estos países con la tecnología diseñada para los mercados de los países avanzados, cuyo costo de utilización en mercados adicionales es prácticamente nulo.

Unas cuantas empresas nacionales de gran tamaño y en especial algunas estatales, son las que cuando no disponen de sus propios laboratorios recurren con mayor frecuencia relativa a los centros de IDE del país para realizar trabajos de investigación. La capacidad económica y financiera de estas empresas les permite realizar gastos de este tipo.

Las pequeñas y medianas empresas generalmente no han mostrado interés en la investigación⁵

VIII.4 EL GASTO EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Hasta ahora la estructura del gasto nacional en ciencia y tecnología esta definida por la participación mayoritaria del gasto de origen gubernamental que represento en promedio durante el periodo 1980-1987 alrededor del 90% del total y una muy escasa participación de los sectores productivos no gubernamentales. Si a esto se suma la tendencia gubernamental de los últimos años de abandonar distintas ramas de la producción se observa una situación que señala la distancia que existe todavía entre los esfuerzos científicos-técnicos y la producción.

De hecho una buena parte de los proyectos de investigación se ubican en las instituciones de educación superior e investigación que mantienen escasos contactos con los sectores productivos.

Sin embargo es preciso señalar que esta situación ha venido modificándose de forma muy lenta, y en niveles poco importantes en los últimos veinte años.⁶

Uno de los datos más notorios del Gasto Publico Presupuestario GPP en el periodo 1983-1988 es, sin duda la enorme carga del servicio de la deuda. Este rubro represento en promedio cerca de la mitad del GPP (grafica 1 A). Los componentes restantes dentro de la estructura del GPP y en particular la participación de organismos y empresas y el gasto del gobierno federal (que son las áreas de las que provienen la mayor parte de los recursos para la ciencia y tecnología en México) representaron en conjunto 46% del total.

Cabe señalar que el Gasto del Gobierno Federal en Ciencia Tecnología GGFCyT es solo una fracción mínima del gasto proveniente de estas dos categorías, pues los recursos económicos de los organismos y empresas y el gasto del gobierno federal representan no solo la fuente de financiamiento para el desarrollo científico sino además para la gran mayoría de las actividades nacionales, de esta forma la estructura del GPP ilustra de manera indirecta las condiciones presupuestarias en las que se desarrollo la actividad científica y tecnológica en ese

⁵ CONACYT: Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología 1976 pp. 20-22

⁶ Javier Flores et. al. "El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización" Revista: Ciencia y Desarrollo Vol. XVII No. 97 marzo-abril 1991 pp. 24-25

periodo, caracterizado por un gran peso del gasto representado por el servicio de la deuda y una menor proporción destinada a fomentar las diversas áreas del que hacer nacional entre las que se encuentran las actividades científico-técnicas.

El gasto destinado al servicio de la deuda posee además algunas características importantes al examinarse su evolución en el tiempo. En el periodo que comprende este estudio dicho componente del GPP creció especialmente a partir de 1985. Véase grafica 1 B para mantenerse en los siguientes años en un nivel superior al 50%. Lo anterior se tradujo en un efecto de compresión sobre el resto de los componentes de este gasto.

Esta compresión, indica dos momentos para los sectores que constituyen la fuente directa de financiamiento de las tareas científico- técnicas. El primero ubicado en el periodo 1983-1985 en el que la investigación científica y tecnológica operaba bajo condiciones desfavorables en medio de la crisis económica, el segundo 1985-1988 en el que estas tareas estuvieron sujetas a restricciones adicionales.

El examen exclusivo de los aspectos generales no permite sin embargo observar las características particulares de los sectores que lo integran.

El cuadro C de la grafica 1 muestra que estos sectores pueden clasificarse en tres grandes grupos. Esta clasificación es ilustrativa del peso diferencial de los distintos sectores que integran el GPP.

Además ilustra especialmente la ubicación de los diferentes sectores que ejercen alguna fracción del GGFCyT especialmente las áreas que integran el gasto de organismos y empresas y el gasto del gobierno federal propiamente dicho.⁷

La grafica 1 D presenta el promedio de las variaciones porcentuales anuales en cada uno de los 12 sectores en los que se ha dividido dicho gasto. Este indicador registra la dirección promedio de las variaciones anuales. El resultado es indicativo de la expresión de las políticas de distribución del GPP y sus posibles efectos sobre las distintas áreas de la actividad nacional.

Puede observarse que solamente tres sectores tuvieron índices de crecimiento positivo: el servicio de la deuda, participación y estímulos fiscales y el sector industrial.

⁷ idem. p. 26

Los nueve sectores restantes, no solamente no crecieron, sino que el efecto fue descenso cuya gravedad puede evaluarse por el hecho de que, en todos los casos, este fenómeno supero el promedio para el total del GPP (véase línea punteada de la grafica 1 D).

Este mismo indicador permite considerar algunos aspectos adicionales sobre las políticas de distribución del GPP y sus repercusiones.

En primer termino el GPP total tuvo en el sexenio 1983-1988 un decremento neto evaluado por las variaciones porcentuales promedio. Lo cual significa que el GPP disminuyo posiblemente por el agravamiento de la crisis económica. No obstante esta caída del 1.8% fue compensada por el crecimiento de algunos sectores, incrementando anualmente su participación en el gasto y reduciendo la participación de otros.

De esta forma los elementos mas favorecidos fueron los tres sectores que presentaron una variación anual promedio positiva. Esta política se desarrollo al parecer a expensas de recursos que les fueron restados a otros sectores.

La variación porcentual promedio para el servicio de la deuda, la participación y estímulos fiscales y el sector industrial expresan como cualidad de la política económica en el periodo estudiado, un respaldo preferente al cumplimiento de los compromisos con el exterior en materia de endeudamiento y hacia el sector industrial.

Mientras que por otro lado se invirtió gradualmente el crecimiento de áreas importantes para el desarrollo global del país. Como comunicaciones, energía, desarrollo social (incluye salud y educación) el desarrollo regional, recursos del mar, el campo y los alimentos. Casi la totalidad de las áreas con crecimiento negativo tienen relación con el ejercicio del GGFCyT lo cual permite afirmar que con excepción del sector industrial (que presento en promedio en el periodo 1985-1988 el 15.4% del GGFCyT), el resto de los sectores participantes en su ejercicio que representan el porcentaje restante 84.6% se vieron gravemente afectados lo que señala una imagen negativa del GGFCyT (ver grafica 1D).⁸

El resultado de la relación ciencia- economía se alejo considerablemente de los propósitos planteados en el inicio de la gestión de Miguel de la Madrid Hurtado que perseguían explícitamente la incorporación de nuestro país a la orbita de la revolución tecnológica.

El resultado real para la investigación científica y tecnológica pese a su incorporación normativa dentro de la política económica y su adscripción formal a la Secretaria de Programación y Presupuesto SPP signifió en la practica la reducción del peso del GGFCyT

⁸ idem. pp. 26-27

como una expresión no solamente de la crisis sino mas bien de la escasa e insuficiente importancia que se le otorgo dentro de la definición de la estructura del GPP y por lo tanto de la política económica.⁹

Así mismo puede afirmarse que en el periodo 1983-1988 se dio una caída del 40% en el GGFCyT.¹⁰ La reducción mas importante se dio en el periodo 1985-1988 (grafica 1B).¹¹ Es posible entonces hacer una relación mas directa entre las políticas para hacer frente a las obligaciones financieras con el exterior, y la disminución de los recursos para la ciencia y la tecnología en México ver (grafica 2 cuadro B) y en la grafica 2C.

Los diferentes programas atendidos mediante el ejercicio del GGFCyT pueden clasificarse en tres categorías.

La primera esta formada por aquellos que reciben menos de 5% de este gasto que incluye a la oceanografía, comunicaciones y transportes, ecología y vivienda, la investigación básica y multidisciplinaria y la salud. La segunda esta formada por los planes que reciben entre 10 y 20% de gasto, integrado por la formación de recursos humanos, la planeación fomento y administración general de la ciencia y la tecnología, la investigación aplicada y el desarrollo industrial, así como los programas de los sectores agropecuarios forestal y de pesca. La tercera esta integrada por un solo programa cuya magnitud se separa considerablemente de los proyectos restantes que se ubica encima del 30% del total, la coordinación de la investigación tecnológica y universitaria con las necesidades del país.¹²

En conclusión se puede afirmar que el punto de partida para la modernización en el área a la que nos referimos esta formada por un Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología lesionado desde el punto de vista presupuestario y que es el producto directo de un enfoque semejante de jerarquización de la relación ciencia-economía establecido durante el gobierno inmediato anterior.¹³

⁹ Ibid p. 28

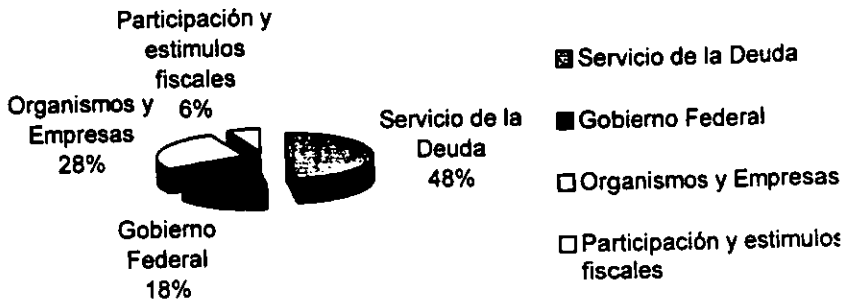
¹⁰ Ibid p.28

¹¹ Ibid p. 28

¹² Ibid p.28

¹³ Ibid p. 30

Gráfica 1-A GASTO PÚBLICO PRESUPUESTARIO 1983 -1988



La gráfica 1-A ilustra la distribución porcentual promedio de los cuatro rubros del GPP durante el periodo 1983-1988 el 54% correspondió al servicio de la deuda y al de participación y estímulos fiscales. El 46% restante al gasto del gobierno federal y el de organismos y empresas.

Fuente: Javier Flores et. al.

El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización,
 Revista Ciencia y Desarrollo Vol. XVII N° 97 marzo-abril 1991 p. 27

GRAFICA 1B
GASTO PUBLICO PRESUPUESTARIO 1983-1988

EVOLUCION DEL GASTO



La gráfica 1B muestra la evolución porcentual de cada rubro, el servicio de la deuda creció 30% mientras que el gasto del gobierno federal así como el del organismos y empresas disminuyó 25% y 21% respectivamente.

FUENTE: Javier Flores et al
El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización.
Revista Ciencia y Desarrollo Vol. XVII No. 97 marzo-abril 1991 p. 27

CUADRO C GRÁFICA 1

Sector	%
1 Servicio de la deuda externa	48.36
2 Desarrollo Social	11.52
3 Energético	10.73
4 Participación de estímulos fiscales	6.11
5 Industrial	5.60
6 Comunicaciones y Transportes	3.90
7 Desarrollo rural	3.70
8 Abasto	3.41
9 Administrativo	3.07
10 Desarrollo regional	2.12
11 Pesca	0.76
12 Turismo	0.10

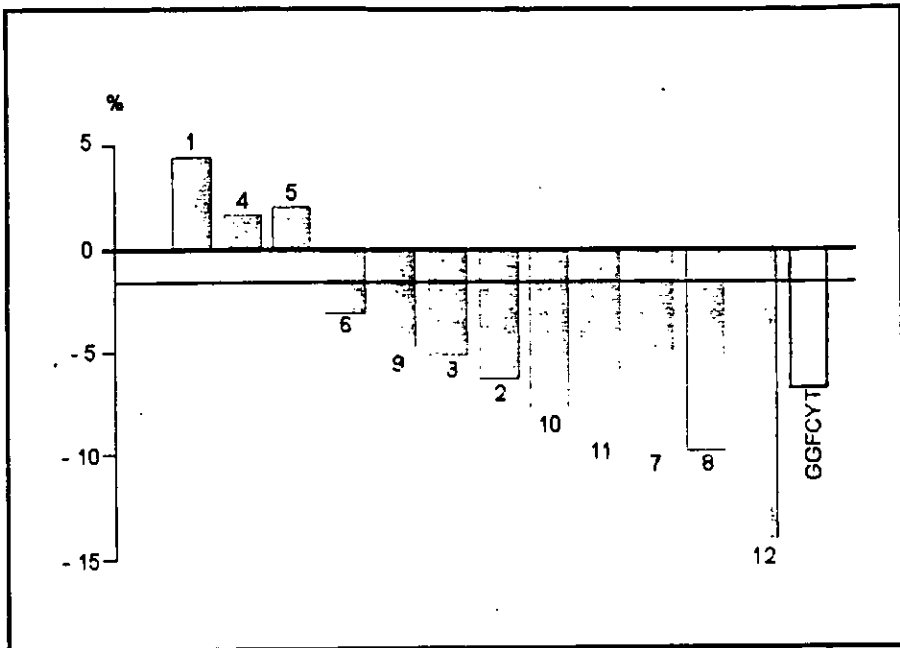
Cuadro C muestra los sectores de distribución del GPP y del porcentaje promedio que le correspondió durante el sexenio estudiado.

Fuente: op. cit., p. 27

GRÁFICA 1D

GASTO PÚBLICO PRESUPUESTARIO 1983 - 1988

CRECIMIENTO PROMEDIO POR SECTOR 1978 = 100



la gráfica 1D señala el promedio del crecimiento porcentual anual para cada sector

Fuente: Javier Flores et. al.

El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización,
 Revista Ciencia y Desarrollo Vol. XVII N° 97 marzo-abril 1991 p. 27

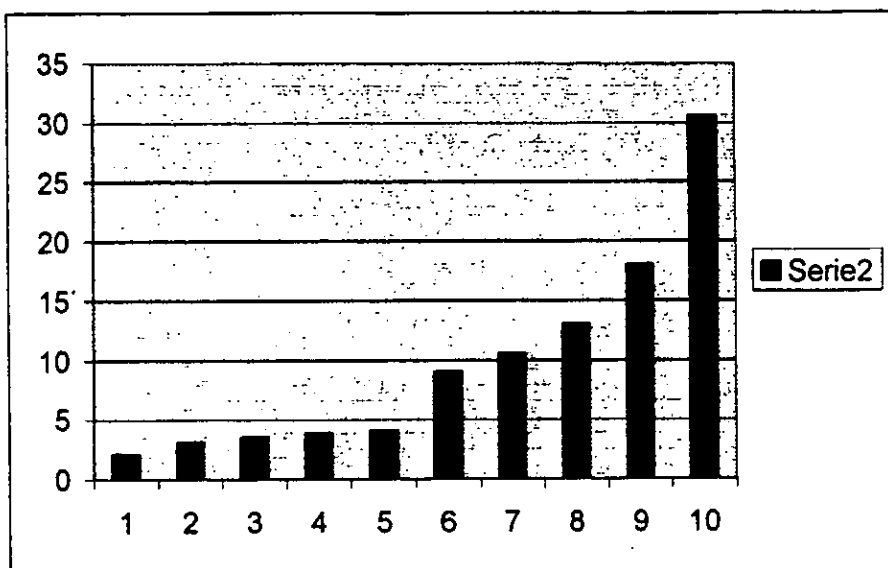
GRÁFICA 2

CUADRO B

Programas
1 Oceanografía
2 Comunicaciones y Transportes
3 Ecología y vivienda
4 Investigación básica y multidisciplinaria
5 Salud
6 Formación de recursos humanos
7 Planeación, fomento y administración general de ciencia y tecnología
8 Investigación aplicada y desarrollo industrial
9 Agropecuario, forestal y pesca
10 Coordinación de la investigación tecnológica y universitaria con las necesidades del país

Fuente: op. cit. p. 29

GRAFICO 2 C
GASTO DEL GOBIERNO FEDERAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
DISTRIBUCION PROMEDIO POR PROGRAMA (1985-1988)



La gráfica 2C señala la distribución promedio del gasto por programas de 1985 a 1988

FUENTE: Javier Flores et al,
El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización
Revista Ciencia y Desarrollo Vol. XVII No. 97 marzo - abril 1991 p.29

VIII.5 LA PROBLEMÁTICA QUE SE PRESENTA EN LA PRODUCCIÓN DE BIENES DE CAPITAL

Desde el punto de vista del desarrollo tecnológico, la manifestación más clara de la dependencia es la debilidad del sector productivo de bienes de capital. De una parte, por ser el sector en que es mayor el índice de importaciones, y de otra, porque lo que se produce en el país es lo que menos complejidad tecnológica tiene y en buena medida se fabrica con diseños y procesos importados, y con un grado de integración baja.

Para el inversionista nacional el sector productivo de bienes de capital ha sido menos atractivo que el de los bienes de consumo e intermedios, principalmente porque en ese sector no existen políticas proteccionistas, pero también porque es tecnológicamente más complejo y requiere de personal altamente calificado y de un sostenido esfuerzo de investigación y desarrollo.

El fomento a la industrialización implicó facilidades para la importación de los bienes de capital; para el productor nacional, público o privado, el equipo extranjero resultaba más barato, ofrecido bajo mejores condiciones financieras, de mejor calidad y en plazos más cortos.

Además la participación de la inversión extranjera en las empresas de nueva creación se materializa principalmente en bienes de capital de procedencia extranjera.¹⁴

Las importaciones de bienes de capital provienen principalmente de los Estados Unidos, Alemania, Francia, Japón, Suecia, Gran Bretaña y España.¹⁵

La crisis económica durante el período 1982-1988 provocó una fuerte depresión en el mercado interno que afectó seriamente a la industria de bienes de capital. En este período el PIB de esta industria decreció en 1.0% anual.¹⁶

Actualmente la industria de bienes de capital presenta una difícil problemática relacionada con la estructura de la industria, con las adquisiciones del sector público, con el financiamiento requerido, con la dificultad para lograr una mayor internacionalización, con el desarrollo tecnológico y con la normalización, entre estos problemas destacan los siguientes:¹⁷

¹⁴ SECOFI: Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico 1984-1988 op. cit. p. 15

¹⁵ Comisión de Seguimiento y Evaluación 1994. "Programa para el mejoramiento de la productividad en la industria de bienes de capital (PECE)" p. 13

¹⁶ Ibid p. 15

¹⁷ Ibid p. 15

Estructura Industrial

a) La mayoría de las empresas de este sector se han visto obligadas a diversificar su producción, ante el exceso de capacidad instalada; situación que incrementa los costos de producción y disminuye su rentabilidad.

b) La falta de especialización en las empresas, los altos costos de producción, las economías de escala a las que operan y el sobredimensionamiento en algunas ramas industriales inciden en la productividad y competitividad de esta industria.

Adquisiciones del sector publico

- a) La demanda de las dependencias y entidades del sector publico presenta, en ocasiones comportamientos inestables, debido a que no se cuenta con información oportuna y confiable sobre los programas de inversión de las dependencias y entidades, su autorización y ritmo de aplicación.
 - b) En licitaciones internacionales las condiciones de pago, moneda, anticipos, liquidaciones progresivas, entrega en destino final, verificación de calidad etc. no siempre son equivalentes para proveedores nacionales y extranjeros.
 - c) En licitaciones con apoyos de organismos internacionales, la adjudicación es reducida para fabricantes nacionales debido a que estos no ofrecen calidad y precios competitivos. En algunos casos pudieran existir productos que entren a precios dumping.
 - d) En licitaciones "paquete llave en mano" estas van acompañadas generalmente de financiamiento preferencial que otorgan los gobiernos extranjeros a sus fabricantes locales de bienes de capital.
 - e) Dada la magnitud de los recursos que se manejan en estos concursos, aunado a tasas de interés en muchas ocasiones subsidiadas y largos plazos de amortización de la deuda, hacen que el fabricante nacional cuente con pocas posibilidades de lograr la adjudicación en los mismos.
 - f) Las necesidades de financiamiento de las entidades publicas y las posibilidades de recursos del exterior en condiciones favorables, ha provocado que se recurra de manera creciente a celebrar este tipo de adquisiciones.
 - g) Aun cuando generalmente se requiere un porcentaje de integración nacional en los concursos bajo esta modalidad, la integración se cubre principalmente con las necesidades de obra civil que demanda el proyecto.
-

Financiamiento

- a) Las condiciones de financiamiento no son equiparables a las que se ofrecen a proveedores del extranjero y la banca comercial en México ha mostrado poco interés en el financiamiento de grandes proyectos.
- b) Al no poder acceder a créditos en condiciones competitivas con el extranjero, disminuye la competitividad de las empresas y su participación en licitaciones internacionales que requieren apoyos financieros.
- c) La magnitud de los recursos que requieren cada uno de los proyectos "llave en mano" y las condiciones de financiamiento limitan la participación de la industria nacional.

Internacionalización

- a) Existe dificultad para exportar ante la falta de competitividad, el desconocimiento de mercados y las practicas proteccionistas de algunos paises.

Desarrollo Tecnológico y formación de recursos humanos

- a) Solo algunas empresas generan o desarrollan tecnología, esta es adquirida, principalmente de empresas con quienes mantienen nexos tecnológicos en el exterior.
- b) Actualmente se presenta un rezago en tecnología de productos y en ingeniería de diseño no así en tecnología de proceso.
- c) Se requiere ampliar y profundizar el diseño y la ejecución de programas de formación en los distintos niveles de organización de las empresas tanto de carácter directivo y gerencial como técnicos y operativos.

Normalización

- a) Las empresas adquirientes de bienes de capital no compran sus productos de acuerdo a la norma oficial mexicana, lo que desincentiva a los fabricantes nacionales a fabricar con estándares de calidad adecuados.
- b) Los estándares, las especificaciones del producto y las obligatorias no son aplicadas con igual rigidez a todos los proveedores.¹⁸

¹⁸ Ibid pp. 15-18

III. LAS REPERCUSIONES DE LA NUEVA INDUSTRIALIZACIÓN.

IX. IMPACTO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

IX.1 DEFINICION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Se definen como Microempresas aquellas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 900 mil nuevos pesos.

Empresas pequeñas son aquellas que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 9 millones de nuevos pesos.

Empresa mediana son aquellas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 20 millones de nuevos pesos.¹

IX.2 LA IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL VALOR DE LA PRODUCCION Y LOS PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA

En los años recientes la industria experimentó contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo el subsector de la industria micro, pequeña y mediana industria tendieron a crecer en algunas ramas y regiones, aumento su participación relativa en lo que se refiere al número de establecimientos, en el periodo 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1% inferior al 5.3% de la gran industria.²

En la composición de la planta productiva nacional la micro, pequeña y mediana empresa esta fuertemente representada (de un total de 1.3 millones de unidades productivas establecidas),aquellas representan el 98% además absorbe más del 50% de la mano de obra y aporta el 43% del producto proporción que es equivalente al 11% del PIB.

De ese estrato de empresa 97% es micro; 2.7% pequeña y 0.3% mediana.

El 57% de las empresas se dedica al comercio, el 31% a los servicios el 11% al sector manufacturero y 1% a la industria de la construcción:³

El subsector cubre casi todas las actividades manufactureras. Mas del 60% se localizan en las ramas de alimentos productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, y minerales no metálicos.

En el D.F., Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California se concentra el 60% de estas industrias, y responde al patrón de concentración de la población del país.⁴

¹ Revista: El Mercado de Valores No. 6 marzo 1994 p. 29

² Revista: El Mercado de Valores No. 6 marzo 15 1991 p. 4

³ Revista: El Mercado de Valores No. 6 junio 1994 p. 29

⁴ Revista: El Mercado de Valores No. 6 marzo 15 1991 p. 4

La problemática que enfrenta la industria se resume en los siguientes puntos:

a) La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.

b) Incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales.

Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.

c) Excesiva regulación.

d) La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.

e) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

f) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.

g) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.

h) Tendencia a la improvisación.

i) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.

j) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

k) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

l) Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

m) En general carecen de estándares de calidad adecuados⁵.

En lo referente al desarrollo científico y tecnológico el subsector de micro, pequeña y mediana empresa también enfrenta serios problemas.

Salvo en raras excepciones, la pequeña y mediana industria no son capaces de desarrollar nuevos productos debido a los siguientes factores: falta de capacidad de sus técnicos, ingenieros y administradores, una infraestructura inadecuada para el desarrollo de tecnologías, equipo obsoleto, falta de acceso a laboratorios de prueba y escasez de capital.

⁵ Ibid p. 4

Esto generalmente conduce a copiar productos de patentes o marcas extranjeras, o la maquila de partes.

Las firmas mexicanas se limitan a hacer tecnología de detalle y no elaboran paquetes tecnológicos de calidad que incluyan ingeniería básica que pueda sustituir a los importados.

La pequeña y mediana industria recurren a fuentes de tecnología extranjera no solo para la adquisición de los conocimientos básicos ó para el diseño e instalación de plantas, sino también para resolver problemas operativos de desarrollo comercial e incluso de mantenimiento de sus unidades industriales con las consiguientes erogaciones significativas.

Además buena parte de los paquetes de tecnología adquiridos pueden producirse localmente.

La vinculación entre la pequeña y mediana industria y las instalaciones de investigación y educación superior es prácticamente nula. Esto significa que tanto la industria como los centros de investigación desconocen los recursos y necesidades de su contraparte, a su vez los mecanismos de enlace que operan actualmente carecen de un esquema integral de promoción que permita el seguimiento de las actividades que componen el ciclo de investigación y desarrollo⁶.

⁶ Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico 1984-1988 op.cit.,p.17

BIBLIOGRAFIA

Acuña Monsalve Myriam Patricia. Estados Unidos en la economía internacional en los ochenta. Revista: Economía Informa octubre de 1991, No. 199, Facultad de Economía U.N.A.M

Alcocer Jorge. El desplome financiero mexicano 1979-1982 Revista: Cuadernos políticos abril - junio 1984, No.40

Alvarez Bejar Alejandro y Borrego Jonh. La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, Vol. I Facultad de Economía U.N.A.M 1990.

Aspe Armella Pedro. Palabras del Secretario de Hacienda y Crédito Público. Desincorporación de Entidades Paraestatales Revista: El Mercado de Valores No. 9 septiembre de 1994 Nacional Financiera.

Ayala José, et al México, Hoy. Ed. S. XXI, México 1984.

Barker Terry y Brailovsky Vladimiro. "EL Recuento de la quiebra" Revista: Nexos No. 71 noviembre de 1983.

Blancó José. "Génesis y desarrollo de la crisis en México 1962-1979" Revista: Investigación Económica No. 150 oct-dic 1979. Facultad de Economía U.N.A.M

Caballero Urdiales Emilio. El Tratado de Libre Comercio México - Estados Unidos - Canadá Vol.I Facultad de Economía U.N.A.M 1991.

Casar María Amparo y Peres Wilson."El Estado empresario en México" ¿Agotamiento ó Renovación? Ed. S.XXI, México 1988.

Camberos Castro Mario et al. México perspectivas de una economía abierta. Ed. Colegio Nacional de economistas, México 1993.

Castañares Priego Jorge. Evolución de los coeficientes de sustitución de importaciones en México 1979-1982. Revista: Comercio Exterior, Vol. 35 No.4 México, abril 1985.

CONACYT. Programa Nacional de Ciencia y Tecnología 1978-1982

CONACYT. Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología 1976.

Comisión de Seguimiento y Evaluación 1994. "Programa para el mejoramiento de la productividad en la industria de bienes de capital (PECE)."

Colmenares Francisco. Petróleo y lucha de clases en México 1864-1982. Ed. El Caballito, México 1989.

Córdova José. et al. "EL Fondo Monetario Internacional y la crisis latinoamericana" Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Ed. S.XXI México 1986.

- Córdova Arnaldo. La formación del poder político en México Ed. Serie popular Era. México, 1983.
- Debate sobre la política industrial de los Estados Unidos. Washington D.C 18 de agosto de 1983. (Mimeo).
- Flores Javier et al El gasto en ciencia y tecnología puntos de partida de la modernización. Revista: Ciencia y Desarrollo Vol. XVII No. 97 marzo - abril 1991.
- Gasca Zamora José. Fuentes para el estudio de las empresas paraestatales de México y su privatización 1983-1988. Revista: Comercio Exterior, Vol. 39 No.2 febrero de 1989.
- Guillen Romo Héctor. La deuda, el F.M.I. y el dogma de la austeridad. Revista: Cuadernos políticos abril - junio 1984 No.40.
- González R. Eduardo. La primera etapa del nuevo gobierno notas sobre la coyuntura. Revista: Investigación económica No.167, enero - marzo de 1984 Facultad de Economía U.N.A.M
- Huerta G. Arturo. Privatización versus Regulación estatal. Revista: Economía Informa, junio de 1990. Facultad de Economía U.N.A.M
- Levine Elaine. Puede ser el conjunto mayor que la suma de sus partes. Revista: Momento Económico mayo - junio de 1991, No.55 Instituto de Investigaciones Económicas U.N.A.M
- Lichtensztein Samuel y Baer Monica. Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Ed. Ediciones de Cultura Popular México 1987.
- Morales Josefina (coordinadora) et al. La reestructuración industrial en México cinco aspectos fundamentales. Ed. IIEc. y Nuestro Tiempo. México 1992.
- Ortiz Wadgyrmar Arturo. et al "El neoproteccionismo norteamericano ante el tratado de libre comercio México-Estados Unidos" La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canada. Ed. S.XXI, México 1990.
- Ortiz Edgar. T.L.C e inversión extranjera en México. Revista: Comercio Exterior Vol. 43 No.10 octubre de 1993.
- Parboni Ricardo. Las estrategias económicas norteamericanas. Revista: Economía Informa No. 175 Junio 1989. Facultad de Economía U.N.A.M.
- Pat Choate. Agendas dobles para la acción. Revista: Perspectivas Económicas No.59 año 1987.
- Paul Matick. Marx y Keynes. Los limites de la economía mixta. Ed. Era, México 1981.

Perzabal Carlos. Acumulación de capital e industrialización compleja en México.
Ed. S.XXI, CIDE México 1988.

Rangel José. La reaganomics y la hegemonía estadounidense un deterioro irreversible.
Revista: Comercio Exterior Vol. 40 No. 1 México enero de 1990.

Revista: El Mercado de Valores año LI, marzo 15, 1991. No.6

Revista: El Mercado de Valores año LII sep. 15 de 1992 No.18

Revista: El Mercado de Valores No.3 marzo 1994

Revista: El Mercado de Valores No.6 junio de 1994

Rodríguez Octavio. La teoría del subdesarrollo de la CEPAL
Ed. S.XXI, México 1981.

Ros Jaime. Crisis económica y política de estabilización en México.

Revista: Investigación Económica No.168, abril - junio de 1984
Facultad de Economía U.N.A.M

Tello Carlos. La nacionalización de la banca en México.
Ed. S.XXI México 1984.

Tótoro Nieto Dauno y Rodríguez Cortéz María Elena.

¿Ha perdido vigencia la industrialización?

Revista: Comercio Exterior Vol.41 No.3 México, marzo 1991.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) México 1985.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico 1984-1988.

Villarreal Rene. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975) un enfoque estructuralista Ed. F.C.E México 1976

Villarreal Rene. México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Ed. DIANA, México 1988.

Wionczeck S. Miguel, et al. La transferencia internacional de tecnología "El caso de México" Ed. F.C.E México 1988.

Xirau Icaza Joaquín. La política industrial en el desarrollo económico de México.
Ed. Nacional Financiera, S.A México 1971.