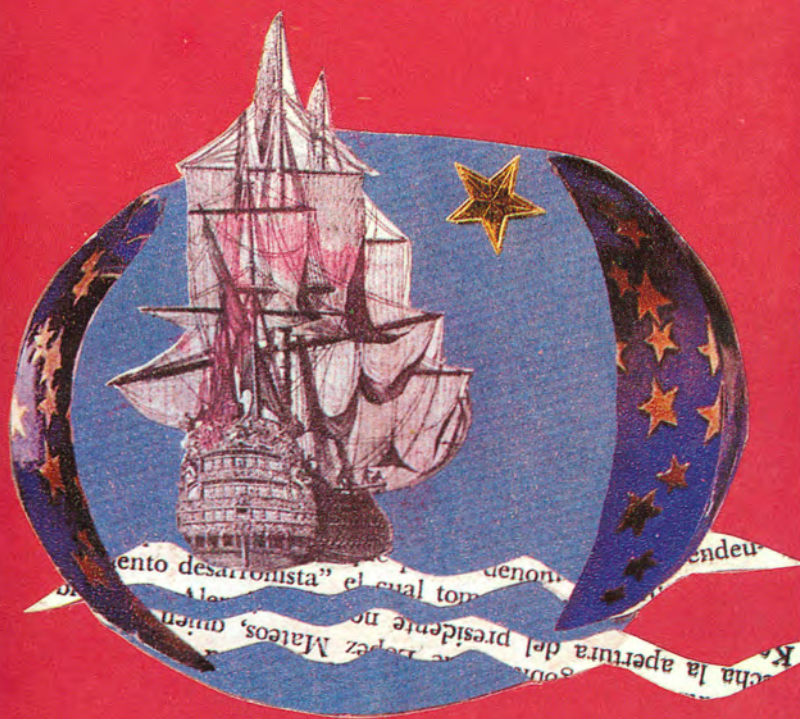


INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO



Arturo Ortiz Wadgyamar

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

(¿Proteccionismo o librecambismo?)

Arturo Ortiz Wadgymar

5a. edición

Editorial Nuestro Tiempo



Autor: Arturo Ortiz Wadgymar
Colección: LOS GRANDES PROBLEMAS NACIONALES

© Editorial Nuestro Tiempo

Editorial Nuestro Tiempo, S. A.
Avenida Universidad 771-103 y 104
Delegación Benito Juárez
Código Postal 03100
México, D. F.

Portada: Irma Carrión

Primera edición: Manual de comercio exterior de México
ISBN 968-427-141-7. 1988

Segunda edición: Introducción al comercio exterior de México
ISBN 968-427-174-3. 1990

Primera reimpresión: 1992

Cuarta edición: 1993. Ampliada y puesta al día

Quinta edición: 1996. Ampliada y puesta al día

ISBN 968-427-192-1, 1993

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Indice

	<i>Pág.</i>
Nota Preliminar	13
CAPITULO 1	
DATOS HISTORICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	15
1.1. Epoca Colonial: Feudalismo con rasgos mercantilistas	16
1.2. El México independiente y el tránsito hacia el liberalismo (1821-1887)	21
1.3. El inicio del comercio México-EUA	22
1.4. El Porfiriato: consolidación del librecambismo dependiente	27
1.5. El Comercio Exterior durante la Revolución Mexicana y los primeros gobiernos revolucionarios (1910-1940)	33
1.6. La crisis de 1929 y sus efectos en México	38
CAPITULO 2	
LA BALANZA DE PAGOS MEXICANA Y EXPLICACION DE SUS RENGLONES	47
2.1. El sector externo de la economía	47
2.2. Concepto de balanza de pagos	48

2.3.	La balanza de pagos mexicana y sus renglones	53
2.4.	Cómo analizar la balanza de pagos	64
2.5.	Análisis de la balanza de pagos, 1991-1992	65
	La balanza de pagos a largo plazo (1970-1992)	67

CAPITULO 3

EL DESEQUILIBRIO EXTERNO DE MEXICO Y FORMAS UTILIZADAS PARA COMPENSARLO

		71
3.1.	Naturaleza estructural o fundamental del desequilibrio externo de México	71
3.2.	Métodos utilizados para compensar el desequilibrio externo de México	74
	La devaluación del peso	
3.3.	La deuda externa de México	76
	La importación de capitales como medida compensatoria del desequilibrio externo.	76
	La dependencia financiera de México 1970-1992	77
	La atracción de inversión extranjera	81
3.4.	Las medidas correctivas para enfrentar el desequilibrio externo	82
	Fomentar exportaciones y controlar selectivamente importaciones	82
	Establecimiento del control de cambios	83
	El Fideicomiso para Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA)	84
	Fomento al Turismo	85
	Otros servicios de exportación	86

CAPITULO 4	
ESTRUCTURA Y COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO	87
4.1. Las exportaciones mexicanas: cambios de materias primas a manufacturas maquiladoras por trasnacionales	87
4.2. La crisis de las materias primas de exportación	94
4.3. Algunos ejemplos de productos mexicanos de exportación sujetos a problemas	100
Algodón	100
Café	103
Hortalizas	106
Petróleo: La petrodependencia	112
Algunos productos pesqueros	115
Atún	117
Ganado en pie	119
CAPITULO 5	
LAS IMPORTACIONES MEXICANAS	123
5.1. Estructura y composición de las importaciones	123
5.2. Las importaciones agrícolas	127
5.3. Causas más recientes de la insuficiencia alimentaria	129
5.4. Tendencias de la balanza agropecuaria de México como cambio estructural en el comercio exterior	133
CAPITULO 6	
POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE MEXICO 1940-1982: LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES	139
6.1. Concepto de política comercial externa	139

6.2.	Proteccionismo y librecambismo	139
6.3.	Política comercial de México	141
	El proteccionismo mexicano y la sustitución de importaciones (1940-1982)	141
	Proteccionismo industrial	145
	Fomento a las exportaciones	148
	El sistema de permisos previos, 1956	148
	El subsidio triple (1961)	150
	Regla 14 de la Tarifa de importación	151
	Las operaciones temporales	151
	El Régimen de Maquila (1960-1975)	153
	El Régimen de Devolución de Impuestos: (CEDIS) 1977-1983	154

CAPITULO 7

LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO (1982-1993)

7.1.	La apertura al exterior de México: el cambio estructural; el ingreso al GATT y la adecuación al Tratado de Libre Comercio	159
7.2.	Hacia un intento de conceptualización de la apertura al exterior	161
7.3.	Las presiones internas y externas para la implementación de la apertura al exterior	163
	Las presiones externas: El neoproteccionismo norteamericano	163
	Las Cartas de Intención suscritas con el FMI	165
7.4.	Las presiones y argumentos internos	166
7.5.	La implementación de la apertura al exterior 1982-1993	168
	El PRONAFICE	169
	El PROFIEIX	169

7.6.	El Memorándum de Entendimiento Comercial México-EUA (1985)	173
7.7.	El ingreso de México al GATT pieza clave de la apertura externa	174
	¿Qué es el GATT?	174
7.8.	La política comercial de México 1988-1993. La adecuación al Tratado de Libre Comercio	180
	El PRONAMICE, 1990	183
	El programa de 100 días de fomento a las exportaciones	183
	Cambios en la Ley Aduanera (1990)	185
	La Ley de Comercio Exterior 1993	186
CAPITULO 8		
LA PRACTICA DEL COMERCIO EXTERIOR		
		189
8.1.	Los instrumentos de la política comercial dentro de la estructura administrativa (1983-1993)	189
	Instrumentos fiscales	190
	Instrumentos administrativos	190
	Papel de la SECOFI, como ventanilla única	190
8.2.	El Financiamiento al Comercio Exterior	194
	El Banco Nacional de Comercio Exterior	194
	La Carta de Crédito Doméstica	195
8.3.	Instrumentos de fomento y promoción	196
8.4.	La Ley Aduanera y su reglamento 1991	201
8.5.	Los INCOTERMS	202
8.6.	Trámites generales para importar o exportar	203
8.7.	Cómo elaborar un proyecto de exportación	206

La cultura del comercio exterior	206
Puntos generales que deben investigarse en un proyecto de exportación	207

CAPITULO 9

OBSTACULOS A LA PROMOCION Y DIVERSIFICACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

9.1. Concentración del comercio exterior con EUA	211
9.2. Obstáculos a la diversificación del comercio exterior mexicano	215
9.3. Otros problemas adicionales	217
9.4. Los diversos tipos de exportadores	219
Grandes empresas exportadoras	219
Grandes empresas nacionales y paraestatales	220
Las asociaciones de productores y exportadores	220
El mediano y pequeño exportador	221

CAPITULO 10

LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-EUA

10.1. El neoproteccionismo norteamericano (1980-1993)	225
10.2. La Ley de Comercio Exterior de EUA 1975	226
10.3. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	228
10.4. La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y los impuestos compensatorios: efectos en México	230
10.5. La enmienda sobre comercio y aranceles, 1984.	234

	Los acuerdos de restricción voluntaria; los embargos y las barreras ecológicas	235
10.6.	La Omnibus Trade Act. 1988	236
10.7.	El proyecto de Mercomún México- EUA-Canadá (El Tratado de Libre Comercio 1990-1993)	236
	Etapas del TLC	238
10.8.	El intercambio comercial México-EUA en el contexto del TLC	243
10.9.	Problemas fronterizos	244
10.10.	Las maquiladoras	251
	Sobre la Cuenca del Pacífico	257
	Bibliografía Complementaria	259

NOTA PRELIMINAR

He aquí un texto introductorio accesible a todo tipo de público, pero en especial para los estudiantes de economía, relaciones internacionales y administración, interesados en contar con una guía instrumental que les permita conocer los problemas más generales que afectan al comercio exterior mexicano, al igual que estudiar las diferentes políticas comerciales seguidas por nuestros gobiernos, a fin de controlarlo, impulsarlo u obstaculizarlo.

Este libro surge en momentos en que han cobrado gran importancia los asuntos relacionados con el sector externo de la economía, por lo que presentamos un ensayo que tiene una parte monográfica con carácter explicativo y, por la otra, se presenta con un ingrediente eminentemente analítico en cuanto a que, sin llegar al detalle, se presentan nuestros distintos puntos de vista como un examen crítico de la situación y con criterios independientes.

Somos conscientes de la dificultad de presentar en un solo texto una problemática tan vasta, al que además por razones editoriales hubo de reducir al máximo; pero también sabemos de la necesidad de reunir en un solo libro análisis de problemas que están dispersos en una bibliografía tan amplia y compleja que por lo mismo se vuelve inaccesible.

Esto no implica que no sea necesario ir a una bibliografía mayor; por el contrario, no se concibe un conoci-

miento elemental de este tema sin ir a las fuentes originales. Pero definitivamente, una vez estudiado este texto, será fácil entender y compenetrarse en esta bibliografía.

Este trabajo es el resultado de mi investigación principal desarrollada al frente del Área de Estudios sobre el Sector Externo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. A su vez es fruto de 25 años de estudios sobre este tema, tanto en el IIEc como en mis cátedras en las facultades de Economía y en la de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, así como en otras universidades.

Presentamos en esta 4a. edición una versión corregida y actualizada, respecto a cambios recientes en el sector externo de nuestra economía. Se ampliaron algunos temas y se modificaron otros en atención a críticas y sugerencias de investigadores, profesores y alumnos, con el fin de hacer más operativo este libro como texto de la materia.

ARTURO ORTIZ WADGYMAR

Septiembre de 1993

Capítulo I

DATOS HISTORICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

La historia del comercio exterior de México, bien podría llamarse la historia de su dependencia económica. El comercio exterior en México surge con la Colonia Española y se va desarrollando a través de distintos periodos, bajo las formas que le imprimiera el desarrollo del capitalismo mundial.

De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característico de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambistas, en la llamada época del México independiente prolongándose hasta el porfiriato. En esos periodos, se desenvuelve un lento pero persistente proceso de dependencia con respecto a las potencias europeas, hasta consolidarse su norteamericanización hacia principios de siglo.

Estados Unidos gana la gran batalla al adueñarse del comercio latinoamericano hacia principios del siglo XX, por ello, hablar de comercio exterior de México, es hablar de relaciones México-EUA. Esta situación es la característica fundamental de esta actividad económica en la época contemporánea.

1.1. *La Época Colonial:* *Feudalismo con rasgos mercantilistas*

El más adecuado marco teórico para estudiar este periodo de nuestra historia, nos lo presenta el Tomo I de *El Capital* de Marx, cuando analiza el proceso de “acumulación originaria del capital”, donde explica el proceso brutal que implicó el saqueo de las colonias como mecanismo inherente al desarrollo del gran capital.

Sus referencias aun cuando se centran en las modalidades que asumió este proceso en la Europa del siglo XIX, resultan claramente aplicables al caso de América Latina, pues al respecto afirmó que: “el nacimiento del modo capitalista de *producción* estuvo apoyado por la aplicación de los medios más brutales de violencia, que iban desde el despojo de labriegos y artesanos, a fin de privarlos de sus medios de producción y con ello lanzarlos al proletariado; o sea a la disociación entre el productor y sus medios de producción”,¹ y agrega que:

La conquista de América, trajo consigo la depredación y el exterminio de la masa de la población indígena, aportó a los conquistadores fabulosas riquezas, cuyo volumen fue engrosado todavía más rápidamente gracias a la explotación de los riquísimos yacimientos de metales preciosos. El trabajo de las minas requería de mano de obra. Los indios que formaban la población indígena, sucumbían en masa, no pudiendo soportar las horribles condiciones de trabajo a que se veían sometidos.²

¹ Karl Marx, *El Capital*, Libro I, Tomo I, Siglo XXI Editores, México 1976.

² Academia de Ciencias de la URSS, *Manual de Economía Política*. Ed. Grijalbo, México, 1960, pp. 76-77.

Esta afirmación es válida para el caso de México, pues es ampliamente conocido, la conquista española se realizó mediante los métodos más bárbaros de sometimiento de la población indígena y de sumisión y explotación, generando un proceso de disociación de sus medios de producción, privándolos del fruto de su trabajo.

Siguiendo este esquema, los conquistadores se adueñaron de grandes extensiones de tierra, monopolizaron en su beneficio el trabajo de las minas y de las plantaciones tropicales, creando una economía productora de materias primas, principalmente metales preciosos, a la vez que adquirieron de la metrópoli productos elaborados especialmente para el disfrute de una pequeña y gran burguesía con aires de aristocracia colonial.

Así, la mayor aportación de México al proceso de “acumulación originaria de capital”, se manifestó con mayor vigor a través de la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, que fue la actividad que con mayor ímpetu desarrollaron los conquistadores, haciendo suyas las ideas económicas de moda en los siglos XVI y XVII, que eran las mercantilistas. Estas le atribuían esencialmente a los metales preciosos el ser la base del poderío económico de una nación.

Por esta razón, las primeras ciudades importantes durante la época de la Colonia, fueron las que estaban ligadas a la extracción y explotación intensiva de metales preciosos, tales como Pachuca, Zacatecas, Taxco y Guanajuato, a más del puerto de Veracruz, especialmente habilitado para exportar los metales preciosos, que en forma de monopolio ejercía al ser el único autorizado para realizar comercio con España. Como es natural, el oro y la plata fueron los principales artículos de exportación no sólo durante la Colonia sino hasta el México independiente como lo muestra el cuadro 1.1.

CUADRO 1.1
 EXPORTACION MEXICANA DE ORO Y PLATA
 (1825-1851)
 (Valor en pesos M/N)

1825	3 702 447
1826	5 847 795
1827	9 669 428
1828	12 387 288
1829	12 022 312
1830	10 534 974
1831	7 280 803
1832	14 160 146
1833	13 537 759
1834	8 062 213
1835	12 705 471
1836	8 471 826
1837-1838	4 459 745
1839	11 625 143
1840	6 402 135
1841	11 661 491
1842	8 511 556
1843	10 645 683
1844	11 661 296
1845	11 330 901
1846	9 687 829
1847	888 195
1848-1849	10 994 738
1849-1850	12 166 806
1850-1851	12 480 582

FUENTE: Miguel Lerdo de Tejada, *Comercio Exterior de México desde la conquista hasta hoy*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México, 1967, cuadro 52.

La creación de grandes fortunas como manifestación de la etapa de la "acumulación originaria del capital" en México, se manifestó también a través del comercio de la Metrópoli con la Colonia. Tal cosa se sustanció por medio del comercio monopolizado por la corona española y operado y administrado por tal control férreo por la *Compañía de Indias*; ésto como una nítida manifestación mercantilista, enfocada a mantener a toda costa una balanza comercial favorable, recurriendo a prácticas proteccionistas, e impidiendo toda posibilidad de desarrollo económico y social en la Colonia, a fin de allegarse los mayores volúmenes de oro y plata. Entre otras muchas prohibiciones y peculiaridades mercantilistas durante la Colonia, se penalizó el comercio exterior con otros países, al grado de embargar barcos extranjeros que llegaran a puertos mexicanos. Esto propició como contrapartida el contrabando y la piratería, tanto que puertos como Tampico y Campeche se volvieron guarida de piratas que, mediante ataques e incursiones a esos puertos, doblegaron a la población e introducían ilegalmente al nuevo continente, todo tipo de mercancías, que dañaban seriamente a las importaciones españolas lesionando el erario colonial.³

Tan cerrado estaba el comercio exterior hacia los siglos XVI y XVII, que no sólo se prohibía el intercambio directo con otros países, sino con las propias colonias de América incluso con otros puertos españoles, diferentes a Cádiz que hasta 1778, fuera el único puerto habilitado para realizar comercio directo con las colonias. Esto exhibe hasta qué punto eran celosamente seguidos los principios mercantilistas y su fuerte sello proteccio-

³ Diego G. López Rosado, *Historia y pensamiento económico de México*, UNAM, México, 1970.

nista. No fue sino hasta 1778 cuando se le quitó a Cádiz el monopolio del comercio con las colonias, mediante la ordenanza de Carlos III y la cual puede interpretarse como un primer paso hacia una modificación del monopolio mercantilista comercial, ya avanzado el siglo XVIII, acaso como el inicio del lento tránsito hacia el *librecambismo*.

Este avance se vinculó al desarrollo histórico de las fuerzas productivas, que tendrían su mayor manifestación en la *revolución industrial*, característica de los siglos XVIII y XIX, con la aparición de múltiples inventos y desarrollo de nuevas formas de energía que propiciaron un desenvolvimiento científico y tecnológico sin precedente e indispensable para el desarrollo de la naciente y revolucionaria burguesía mundial.

La acumulación originaria del capital en Inglaterra, se vio favorecida con las minas de América a través de otro fenómeno inherente a este proceso, la piratería y el contrabando, tan ampliamente desarrollados en la época del mercantilismo, y favorecidos por esa política proteccionista de España. En efecto, hubo un enorme número de piratas que interceptaban naves españolas y se llevaban todo el oro y la plata a Inglaterra en donde se aplicaba a la expansión de grandes negocios de tipo capitalista, propiciando el surgimiento del *capitalismo mercantil* y su evolución hacia el industrial.

A nivel mundial las ideas mercantilistas de moda durante el siglo XVI y XVII, pronto habrían de chocar con el desarrollo de las fuerzas productivas, al suscitarse una contradicción de clase entre una naciente burguesía industrial y comerciante, ansiosa por expandir mercados frente a una parasitaria señoría feudal.

1.2. *El México Independiente y el tránsito hacia el Liberalismo (1821-1887)*

Las ideas de los *Clásicos de la Economía*, forzosamente tuvieron su manifestación en las colonias de América, en virtud de que la naciente clase burguesa criolla, pugnaba por menores trabas al comercio y a la industria en la Nueva España y se perfilaba a dar la batalla por lograr la autonomía respecto a la obstaculizante economía metropolitana. Tales argumentos *liberalistas*, o *librecambistas* fueron adoptados por la burguesía local, y aun por el clero al apoyar decididamente el plan de Iturbide de la Independencia de México. En tales argumentos se presentaba una rigurosa revisión de los postulados mercantilistas y su posterior repudio, por parte de los teóricos clásicos, en especial por Adam Smith, David Ricardo, siendo las bases institucionales para una libertad de comercio, como preámbulo del desarrollo del capitalismo de una fase mercantil hacia otra denominada industrial, o “capitalismo industrial”.⁴

Hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de “comercio exterior de México”, sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. Al iniciarse el llamado periodo independiente 1821-1887 la actividad comercial con Inglaterra se intensifica abandonándose las prácticas como la piratería y el contrabando, pues una vez consumada la Independencia, la actividad comercial de México con ese país se inicia a través de nuestros primeros “Tratados de Amistad, Navegación y Comercio” en 1827.⁵

⁴ Véase Agustín Cue Cánovas, *Historia Social y Económica de México*, Ed. Trillas, México 1960, pp. 20-22.

⁵ Véase Manuel López Gallo, *Economía y política en la historia de México*. 10a. Ed., Edit. “El Caballito”, S. A., México 1975, p. 63.

El monopolio colonial en el comercio exterior se rompió definitivamente hasta 1820, al desaparecer la prohibición de comercio de otros puertos que no fueran el de Veracruz. En efecto, es a partir de ese año que se habilitan para el comercio exterior puertos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros. Con ello se van poco a poco facilitando las cosas para la expansión del mercado mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la pujante Revolución Industrial.

Con el conflicto armado la economía se vio seriamente afectada, por lo que al consumarse la Independencia se inicia un largo periodo de anarquía que se refleja en la imposibilidad de la burguesía criolla por acumular capital produciendo, comerciando y consolidándose correlativamente en el poder.

Hasta 1860 la mayor parte del Comercio Exterior Mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra, seguida de Francia y en lugar secundario, EUA. Esta situación se modificaría como veremos posteriormente. (Véase cuadro 1.2).

1.3. *El Inicio del Comercio México-EUA*

Puede decirse que el régimen colonial fue siempre un freno a la expansión imperialista norteamericana e incluso, un obstáculo importante para el desarrollo de las relaciones comerciales entre ambos países, lo cual se manifestó en que la mayor parte del comercio con Estados Unidos fue casi inexistente durante los años de la Colonia Española, en virtud del férreo sistema proteccionista que prevaleció durante los siglos XVI y XVII y todavía en el XVIII.

Por estas razones no puede hablarse propiamente de relaciones comerciales entre México y los Estados Uni-

CUADRO 1.2
IMPORTACIONES DE MEXICO
POR PAIS DE ORIGEN EN 1851

Inglaterra	12 500 000
Francia	4 500 000
Alemania	1 850 000
España	700 000
Bélgica	300 000
Cerdeña	90 000
Estados Unidos	4 500 000
Guatemala, Ecuador, Nueva Granada, Venezuela y Chile	250 000
Cuba	600 000
India	710 000
Total	26 000 000

FUENTE: Miguel Lerdo de Tejada. *Comercio Exterior de México*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1967, p. 57.

dos sino hasta el *México Independiente* (1821-1876) y, en especial, a partir del año 1826 cuando se tienen noticias de los primeros intercambios ya formales, puesto que anteriormente se realizaron algunas transacciones comerciales con Estados Unidos, logrando vía contrabando, según lo refiere Miguel Lerdo de Tejada cuando relata que:

... para evitar los peligros que había en el tránsito de mercancías por el interior de México durante la guerra de insurrección, comenzaron a dirigirse en 1811 algunas expediciones considerables de Veracruz y otros puntos de América, hasta el río de Tampico;

pero aunque entonces se cometieron allí, lo mismo que en Tuxpan y otros puntos de la costa no pocos abusos, favorecidos en parte por las fuerzas sublevadas, introduciendo directamente de contrabando varias mercancías de Europa y los Estados Unidos del Norte.⁶

En efecto, puede afirmarse que el inicio de las relaciones comerciales México-Estados Unidos nacen de la ilegalidad del contrabando, auspiciado en parte por el monopolio del comercio exterior del puerto de Veracruz, así como por los elevados derechos y prohibiciones existentes en la época de la Colonia.

La Independencia de México significó no sólo para los Estados Unidos, sino para potencias europeas como Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en la desvalida y desorganizada nación que sin el tutelaje de España se significaba como un gran botín en el futuro. Así, durante los primeros gobiernos mexicanos se establecen tanto relaciones diplomáticas como inmediatamente comerciales, hasta presentar entre 1840-46 la siguiente diversificación de las importaciones mexicanas que se presenta en el Cuadro 1.2.

En dicho cuadro es posible observar un predominio de Inglaterra en el comercio con México, la cada vez más nula importancia de España y la rivalidad entre Estados Unidos y Francia, siendo ya para esos años muy importante la participación del primero.⁷

⁶ Miguel Lerdo de Tejada, *Comercio Exterior de México (desde la conquista hasta hoy)*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1967, p. 21.

⁷ Carlos Bosh García, *Historia de las Relaciones entre México y los*

El papel de los Estados Unidos en el comercio exterior de México, sufrió entre 1826 y 1851 serias altibajas derivadas de la situación anárquica que vivió el país en esa etapa, en especial en 1847 año en el que se suscita la guerra México-norteamericana, cuando el comercio decae sensiblemente, según se aprecia en el cuadro 1.3, en el que se presenta la balanza comercial entre ambos países para ese año y, en donde además, se observa cómo a partir de 1849 decrece el comercio con Estados Unidos, quedando en 1851 muy por debajo de 1826.

Las razones que explican esta poca importancia del comercio con Norteamérica, reside en que Inglaterra y Francia obstaculizan una cada vez mayor participación en la competencia a ese país, que también por esos años sufre los efectos de su guerra civil, que le impide de momento determinar su futura hegemonía y hacer una realidad la declaración Monroe en 1823.

En el cuadro 1.3 es también posible apreciar que desde que se inician los intercambios comerciales entre los dos países, Estados Unidos exportan más a México que lo que reciben de él, ya que en la mayor parte de los años del periodo, México reporta un saldo positivo en su balanza comercial.

La composición de las exportaciones mexicanas a ese país a lo largo de este periodo son principalmente de metales preciosos, tintes, ganado, especias y otros productos agrícolas.

Ellos a cambio envían a México manufacturas, maquinaria, tejidos, transportes, papel,⁸ armamentos y

EUA, 1819-1848. Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1974, p. 32.

⁸ Cabe hacer mención de los fallidos intentos de industrialización de Esteban de Antuñano y Lucas Alamán, que aun cuando no lograron su objetivo sí aumentaron las importaciones de maquinarias

CUADRO 1.3
BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS
1826-1851
(Miles de Pesos)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldos</i>
1826	3 196 000	6 281 000	3 085 000
1827	5 232 000	4 173 000	1 059 000
1828	4 814 000	2 886 000	1 928 000
1829	5 026 161	2 331 151	2 695 610
1830	5 235 241	4 837 458	397 783
1831	5 167 000	6 178 000	1 011 000
1832	4 293 954	3 467 541	826 413
1833	5 459 818	5 508 091	51 727
1834	8 666 668	5 265 053	3 401 615
1835	9 490 446	9 029 221	461 225
1836	5 615 819	6 040 635	424 816
1837	5 654 002	3 800 323	1 773 679
1838	3 127 153	2 787 362	339 791
1839	5 500 707	2 164 097	3 336 610
1840	4 175 001	2 515 341	1 659 660
1841	3 484 957	2 036 620	1 448 337
1842	1 996 694	1 534 933	461 761
1843	2 782 406	1 471 937	1 310 469
1844	3 387 691	1 794 833	1 592 858
1845	1 702 939	1 159 331	543 605
1846	1 836 621	1 531 180	305 441
1847	481 749	238 004	243 745
1848	1 581 247	4 954 459	2 473 212
1849	2 226 719	9 090 868	6 974 149
1850	2 035 866	2 012 827	123 039
1851	1 804 779	1 581 763	223 016

FUENTE: Miguel Lerdo de Tejada, *Comercio Exterior de México*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1867, Cuadro número 41.

granos, como fruto del derrumbamiento de la agricultura, por efectos de las frecuentes guerras y sublevaciones en todo el país.

Sin embargo, a partir de 1860 se van sentando las bases para un cada vez mayor predominio norteamericano en México, cuestión que se resolvió en definitiva en el año de 1867, al derrumbarse el inconsistente Imperio de Maximiliano y abandonar Francia definitivamente sus proyectos de expansión en México.

Desde el punto de vista de las relaciones México-EUA fueron de funesta consecuencia para México la guerra del 47 por medio de la cual, perdimos la mitad de nuestro territorio, mediante los tratados de Guadalupe Hidalgo de 1848. A su vez Santa Ana en 1853 firma el Tratado de la Mesilla que implica la venta de una vasta zona del norte del país.

1.4. *Porfiriato: Consolidación del Libremercado dependiente*

No fue sino hasta la época denominada como porfirista o porfiriato, cuando fue posible poner en práctica las ideas de la *libertad económica*. En este periodo de la historia de México, se coincide con la expansión del capitalismo a nivel mundial, la aparición del capital financiero y la exportación de capitales, lo que tiene repercusiones muy claras en el caso mexicano y le van imprimiendo el rasgo de país capitalista dependiente.

En esta forma, se va estructurando la economía *primario-exportadora*, a raíz de las recepciones de capital

extranjero que se enfocan a desarrollar aquellas áreas estrechamente vinculadas a la posibilidad de expandir el mercado externo. Las líneas ferroviarias, la agricultura de plantación tropical enfocada a la exportación, así como las grandes haciendas del porfiriato especializadas en la producción de café, tabaco, henequén, guayule, azúcar y otras frutas tropicales, que al expandir su producción notablemente, vinieron dando al país su fisonomía altamente dependiente del mercado y el capital externo.

Puede decirse que durante el porfiriato, operaron íntegramente en México las reglas del juego de la teoría económica clásica y del equilibrio automático, vigente a nivel internacional hasta la Primera Guerra Mundial. Circulaban monedas de oro acuñadas por el Estado y había libertad cambiaria y sobre todo había libres movimientos de capital, a su vez se controlaba la oferta monetaria de acuerdo con los principios de la teoría cuantitativa de la moneda, sin una importante intervención del Estado en los negocios privados. La Ley de Say podría considerarse como válida, ya que no se presentaban graves problemas cíclicos de sobreproducción, en virtud de que el mercado se satisfacía con la producción interna y los consumos suntuarios de la burguesía porfirista se cubrían con importaciones de esos artículos, principalmente de Francia, sin que por ello se presentara un desequilibrio comercial de trascendencia.

La economía mundial en esa etapa, conoció la tranquilidad económica y el equilibrio, muy a pesar de la aparición de las primeras crisis del capitalismo que empezara a estudiar Marx, siendo la más antigua la que se presentó entre los años 1873-1880. Crisis que de ninguna manera llamaron la atención de los economistas clásicos de finales del siglo XIX, que las consideran como pequeños desajustes de sobreinversión, de falta de

previsión, de ciclos agrícolas, meteorológicos, etcétera. En estas condiciones el *Laissez Faire* tuvo su auge en esa época como sustento teórico del capitalismo monopolista de expansión, prolongándose hasta la Primera Guerra Mundial.

Desde el triunfo de la Reforma, las relaciones diplomáticas quedaron rotas con Inglaterra, en virtud de que apoyaron y reconocieron al gobierno de Maximiliano; esto propició el lento desplazamiento de Inglaterra y Francia no sólo del comercio sino de las inversiones, situación que se había de manifestar en todo su esplendor en la época del porfiriato.

En efecto, asienta Diego López Rosado que "Durante el quinquenio fiscal que comprende 1888-89, el 69% de las exportaciones mexicanas se destinó a los Estados Unidos, el 19.8% que recibió Inglaterra; el 5.1%, Francia; el 4.3% Alemania; el resto se distribuyó entre diversos países."⁹

Lo más sobresaliente de las relaciones México-Estados Unidos fue, sin duda, las grandes concesiones ferroviarias, mineras y agrícolas otorgadas de preferencia a inversionistas norteamericanos, tal cuestión se debió a que como dice Jorge Espinosa de los Reyes.

En aquellos años, el único capital extranjero que estaba dispuesto a invertirse en México era el norteamericano. El capital europeo se había retirado del país por los disturbios políticos que restaban seguridad a sus inversiones. El desconocimiento de las deudas contraídas por el imperio en casas europeas hacía otro factor decisivo en la actitud de los inversionistas Euro-

⁹ Diego G. López Rosado, *Historia y Pensamiento Económico de México*, tomo IV, UNAM, México 1967, p. 172.

peos. Ante esta situación no había otro camino que aceptar el ingreso de capital norteamericano pese a las repercusiones que podría acarrear.¹⁰

Es importante destacar la concesión del paso por el Istmo de Tehuantepec, la construcción del ferrocarril y el fallido tratado comercial con Estados Unidos de 1883, en el que se trató en vano de liberalizar recíprocamente muchos productos útiles para ambos países. Tal tratado fracasó debido a la política proteccionista de los Estados Unidos seguida en el Congreso Norteamericano, que avizó el peligro de la competencia desleal que mercaderías mexicanas como el algodón y el azúcar ejercían sobre los productos locales.¹¹

De las estadísticas del porfiriato que publicó el Colegio de México,¹² es posible obtener los porcentajes de dependencia del comercio exterior mexicano entre 1888-1911, los que evidencian la notable evolución del destino de las exportaciones mexicanas hacia norteamérica, que de 36.1% entre 1872-73, crecen al 76.4% en 1910-1911 manifestándose con mayor vigor a partir de 1887, año de mayor consolidación del régimen porfirista.¹³

El origen de las importaciones, sin embargo, sufre un estancamiento, pues no pasa del 56.6% entre 1888-89 a un 55.0% para 1910; esto se explica en virtud de la

¹⁰ Jorge Espinosa de los Reyes, *Relaciones Económicas entre México y Estados Unidos 1870-1910*, Nacional Financiera, México 1951, p. 122.

¹¹ Para mayores informes acerca de este Tratado, véase Jorge Espinosa de los Reyes, *Ob. cit.*, pp. 72-86.

¹² Colegio de México, *Comercio Exterior de México 1877-1911. Estadísticas Económicas del Porfiriato*, México 1960.

¹³ El porcentaje del 36.1% correspondiente al año fiscal 1872-73 fue tomado de Diego López Rosado. *Ob. cit.*, p. 126.

importancia que tuvieron las importaciones suntuarias de Francia debido al "afrancesamiento" del dictador y a la competencia que aún ejerció Inglaterra en materia de maquinaria y equipos, cuya participación era importante en la minería, los ferrocarriles e hidrocarburos, ya que se requería crecientemente bienes de capital indispensables para el colosal desarrollo de estos nuevos proyectos implementados durante el porfiriato.

Con base en la información existente, puede decirse, que los metales preciosos ocuparon siempre un puesto mayoritario, seguido de productos agrícolas, especialmente de tipo tropical, como: café, cacao, henequén, chicle, tabaco, productos derivados de las grandes haciendas del porfiriato, muchas de ellas en manos de extranjeros. Asimismo eran importantes dentro de la composición de las exportaciones mexicanas las de petróleo iniciadas en 1907 y extraídas con base en el otorgamiento de las primeras concesiones a compañías extranjeras que empezaron a operar en nuestro país, a partir de 1904.

Pese a que durante esa época estuvieron de moda las ideas de liberalismo económico importadas de Europa y aplicadas en México por el gobierno de Díaz, en lo referente a dar plena libertad al capital extranjero; obtener altas tasas de ganancia con base en el concepto de "Estado policía", en el comercio exterior, contrariamente, se siguió una larga tradición proteccionista pero sin un criterio de industrialización interna sino con fines eminentemente fiscales, aun cuando de paso hubo de beneficiarse la industria nacional y extranjera.

"Pese a que continuamente se insiste en la necesidad de proteger a la industria nacional con elevados aranceles, en el fondo de esta política proteccionista existía claramente el incentivo a aumentar los ingresos

gubernamentales [...] estuvo determinado por la necesidad de buscar en el comercio exterior los recursos financieros que el Estado requería para desempeñar sus funciones”¹⁴.

Para ilustrar lo anterior son reveladores los datos que presenta Espinosa de los Reyes acerca de la importancia de los impuestos al comercio exterior dentro de los ingresos totales del sector público que durante todo el periodo porfirista, contribuyeron en casi la mitad de los ingresos públicos.¹⁵

En resumen pueden obtenerse las siguientes conclusiones:

En el porfiriato, gracias al periodo de paz, se restablece la confianza crediticia de México y se disparan los créditos e inversiones —exportación de capitales—, para realizar pingües negocios en México, avalados por la notable riqueza de oro, plata y productos tropicales que eran la mayor garantía prendaria.

De esta manera, México entra en la era del imperialismo y se vincula la burguesía nacional con el capital financiero internacional, a través del monto creciente de la deuda e inversiones externas y se sientan las bases del modelo de acumulación dependiente de la economía en su aspecto financiero, cerrándose dicho cerco del que muy difícilmente podrá salirse después.

Asimismo surge un franco predominio de la dependencia con EUA, siendo de menor importancia las potencias europeas, por lo que se da este proceso de

¹⁴ “La política comercial porfirista fue la continuación proteccionista que había iniciado el primer arancel de 1821” Jorge Espinosa de los Reyes, *Ob. cit.*, pp. 67-71.

¹⁵ *Ibidem*, p. 68. Ver cuadro que además exhibe la penuria de la hacienda porfiriana.

inserción dependiente de la economía norteamericana situación que generará problemas de realización de la subsecuente etapa de la Revolución Mexicana.

Un factor importante que explica el crecimiento económico registrado durante el porfiriato fue la necesidad de integrar a México al *sistema de la economía mundial*, propiciado por el avance del capitalismo que en esta fase exige en forma voraz de alimentos, materias primas tropicales, mineras, metales preciosos y energéticos. Esto para vender a cambio manufacturas de todo tipo y con ello lograr el gran ensanchamiento del mercado mundial, basado en la división mundial del trabajo. En este desarrollo jugaron un papel preponderante la expansión de los ferrocarriles y las vías marítimas, así como las inversiones en la minería y en la infraestructura.

1.5. *El Comercio Exterior durante la Revolución Mexicana y los primeros gobiernos revolucionarios (1911-1940)*

A pesar de que la revolución mexicana desquició las otras actividades económicas, el comercio exterior no se vio limitado, sino todo lo contrario, se incrementó sensiblemente entre 1911-1920. Ello obedeció, según Diego López Rosado, al incremento formidable de las exportaciones de petróleo debido a la Primera Guerra Mundial; además de que a falta de control las compañías petroleras trataron de vender al exterior la mayor cantidad posible, evadiendo así los impuestos correspondientes.

A su vez hubo que importar alimentos y armamentos, cuyo abastecimiento se trató de asegurar a toda costa,

a más de que el comercio exterior se realizó preferentemente por vía marítima.¹⁶

Para esos años el comercio con Estados Unidos era francamente preponderante y absorbió ya un 76.6% en cuanto a exportación y un 57.9% en cuanto a importación, siendo el principal producto de venta foránea entre 1911-1920, el petróleo, aun cuando no dejaron de ser importantes, el café, el algodón en rama y borra, henequén, ixtle, legumbres, chicle y maderas finas.¹⁷

Por efectos de la Primera Guerra Mundial, tuvieron gran demanda productos como el henequén,¹⁸ el chicle, maderas preciosas y las legumbres con destino prioritario a Estados Unidos. A su vez se exportaron a ese país algunos productos como pieles, vainilla, semillas de algodón y materias animales, aunque, según se dijo, las exportaciones de petróleo y sus derivados fueron el principal renglón de exportación, como se aprecia en el cuadro 1.4, en especial entre los años 1911-1920, en que México figuró como uno de los principales países productores y exportadores de crudo, siendo 1920 el año récord en que se llega a 145 millones de barriles debido al incremento de la demanda mundial y con destino, principalmente, a los EUA.

Al concluir la lucha armada en 1920, se inicia la época llamada de la gran construcción del país por parte de los gobiernos revolucionarios a fin de sentar las bases de un México más moderno y acorde con las nue-

¹⁶ Diego G. López Rosado, *Ob. cit.*, pp. 197-198.

¹⁷ *Ibidem*, pp. 201-206.

¹⁸ Este producto tuvo gran demanda durante las dos guerras mundiales pues Yucatán tenía el monopolio en su producción y desde allí se fijaban los precios internacionales. Por efecto de la revolución este cultivo fue altamente afectado por la destrucción física de las haciendas henequeneras en la península de Yucatán.

CUADRO 1.4
EXPORTACIONES DE PETROLEO
Y SUS DERIVADOS
(Miles de barriles¹)

<i>Año</i>	<i>Exportación total</i>
1911	902
1912	7 729
1913	21 330
1914	23 365
1915	24 769
1916	27 268
1917	46 023
1918	51 767
1919	75 569
1920	145 509
1924	129 200
1930	26 971
1935	22 446
1937	24 972
1938	8 995
1940	12 820
1945	4 884
1950	16 501
1955	25 833
1960	7 547
1965	22 899
1971 ¹	17 310
1973 ²	8 699
1974 ³	12 461
1976	36 950
1977	75 387
1978	133 920

FUENTE: Gerencia de Relaciones públicas de Pemex, publicadas en la *Revista de Comercio Exterior*, septiembre de 1979, en el artículo "El Comercio Exterior Mexicano de Petróleo y sus derivados", pp. 1037-1039.

¹ Incluye exportaciones de crudo, combustibles residuos, disel, Kerosene, gasolina y asfaltos.

² Entre 1969 y 1973 no se reportaron exportaciones de crudo.

³ Crisis del petróleo.

vas relaciones de dependencia con Estados Unidos. Hacia 1935 el comercio con ese país es ya predominante en un 62.8% en exportación y un 63.3% en importación. Se exportaron para ese periodo algunas manufacturas como azúcar, sombreros, cestos, cerveza, pieles, pescados y mariscos diversos.

A su vez se importan calzado, muebles, papel periódico, productos químicos y farmacéuticos diversos.

No se encontraron datos estadísticos para proseguir la serie que muestra la balanza comercial México-Estados Unidos desde 1911-1919, empero se tienen datos de 1920 en adelante, los cuales se presentan en el cuadro 1.5, de cuyo análisis es posible observar lo siguiente:

- 1) Entre 1920-1940 crecen notablemente las importaciones en un 88.6%, en tanto que el valor de las exportaciones casi se mantiene estable en los 20 años del periodo, pues sólo crece en un 18.3%

Esto sería el preludio del déficit estructural en balanza comercial de México que se inició a partir de 1943 y el cual al agravarse la dependencia comercial de EUA, contribuye y tiene su causa principal en el déficit en balanza comercial con los Estados Unidos.

- 2) A pesar de todo, hasta 1940 se registraba un importante saldo positivo a favor de México de 331.4 millones de pesos, aunque su tendencia era abatirse.
- 3) A partir de 1929-34 se dejan sentir los efectos de la gran depresión en México al prácticamente, derrumbarse tanto las exportaciones como las importaciones en un 51.2% y 56.1% respectivamente, no recuperando el nivel de 1929 sino hasta los años 1934-35.

CUADRO 1.5
BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS
(1920-1940)
(Pesos)

<i>Año</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Saldos</i>
1920	280 148 714	727 542 906	447 394 192
1921	332 560 479	639 368 725	306 808 246
1922	197 813 705	517 509 148	319 695 443
1923	—o—	—o—	—o—
1924	233 194 744	493 476 815	260 282 071
1925	274 495 561	516 862 614	242 367 953
1926	268 622 421	491 094 975	222 472 554
1927	231 835 157	417 221 320	184 386 163
1928	241 612 651	404 072 355	162 459 704
1929	264 010 226	358 697 206	194 686 980
1930	—o—	—o—	—o—
1931	—o—	—o—	—o—
1932	115 430 644	199 011 710	83 581 066
1933	146 544 913	174 871 105	28 326 192
1934	202 704 614	333 604 147	130 899 533
1935	265 348 342	471 203 337	205 854 995
1936	274 457 269	471 100 740	196 643 471
1937	381 479 268	501 762 858	120 283 590
1938	284 933 491	564 846 430	279 912 939
1939	415 834 280	678 829 342	262 986 962
1940	527 285 017	858 758 744	331 473 727

FUENTE: De 1920 a 1927, anuarios estadísticos de comercio exterior y navegación, de los Estados Unidos Mexicanos. Depto. de la Estadística Nacional. Dirección de Exposición de la Estadística, de los respectivos años.

De 1920 a 1940, anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de la Economía Nacional. Dirección General de Estadística, de cada uno de los años mencionados.

NOTA: Los anuarios NO registran las importaciones en la balanza de pagos de México en 1857 y 1879 a 1882-1883 y 1890-1891 a 1891-1892, sin embargo las exportaciones en dicha balanza sí aparecen, por lo tanto que sustentada la teoría que se tenía con respecto a la balanza comercial con los Estados Unidos en que durante en un lapso del Porfiriato no se realizaron dichas importaciones a aquel país.

En estos años se comienza a sentir un cambio en la composición del comercio exterior, derivado de la caída de las exportaciones de petróleo a partir de 1934, lo que obedeció a que las dificultades entre las compañías petroleras y el gobierno eran cada vez mayores, cuestión que culmina con la expropiación petrolera en 1938, año a partir del cual se reducen al mínimo las exportaciones petroleras según se aprecia en el cuadro 1.4.

Los fenómenos anteriormente enunciados son válidos al analizar la situación global de la balanza comercial en el periodo 1900-1940, que se presenta en el cuadro 1.6. Ahí es posible observar que hasta 1940 México fue un país superavitario en su comercio exterior. Además, se observan las altibajas producto del conflicto revolucionario, la crisis del 29 y las dificultades surgidas con las compañías petroleras entre 1920-1938.

1.6. *La crisis de 1929 y sus efectos en México*

Durante todo el periodo revolucionario, la inversión extranjera se contrajo debido al clima de inestabilidad política y jurídica al igual que por paralizarse los caminos, los ferrocarriles quedaron en manos de diversas facciones revolucionarias y, sobre todo, por derrumbarse a niveles mínimos —o de hambre— la demanda interna. Sólo las actividades vinculadas a la exportación continuaron trabajando por efecto de la expansión de la demanda externa fruto de la guerra mundial.

Por ello, no fue sino hasta 1925 que se empezó de nuevo a trabajar la industria, la gricultura y el resto de las actividades económicas del país, pero en medio de un clima de tensión, levantamientos, inseguridad jurídica, y sobre todo, sin recursos financieros suficientes.

CUADRO 1.6
BALANZA COMERCIAL (1900-1940)
(Millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Saldos</i>
1900-1901	63.9	71.6	7.7
1901-1902	67.1	76.4	9.3
1902-1903	80.3	87.0	6.7
1903-1904	81.7	96.3	14.6
1904-1905	89.0	104.5	15.5
1905-1906	109.7	135.2	25.5
1906-1907	116.0	124.0	8.0
1907-1908	110.4	120.9	10.5
1908-1909	78.1	114.9	36.8
1909-1910	97.0	129.4	32.4
1910-1911	102.5	146.3	43.8
1911-1912	91.0	148.3	57.3
1912-1913	94.1	147.1	53.0
1913-1914	63.6	118.6	55.0
1914	26.1	48.5	22.4
1915	4.8	22.5	17.7
1916	3.6	20.4	16.8
1917	99.5	160.7	61.2
1918	152.5	207.7	55.2
1919	119.1	198.0	78.9
1920	197.5	425.4	227.9
1921	241.7	376.0	134.3
1922	150.7	314.1	163.4
1923	152.9	275.7	122.8
1924	155.1	297.1	142.0
1925	192.6	336.0	143.4
1926	184.1	334.3	150.2
1927	163.2	299.1	135.9
1928	172.1	284.6	112.5
1929	177.7	274.9	92.2
1930	154.9	203.1	48.2
1931	81.9	150.9	69.0
1932	57.3	96.5	39.2
1933	69.7	104.3	34.6
1934	92.8	187.9	95.1
1935	112.8	208.3	95.5

1936	128.9	215.3	86.4
1937	170.6	247.8	77.2
1938	109.3	185.4	76.1
1939	121.4	176.1	54.7
1940	123.9	177.8	53.9

FUENTE: Nacional Financiera, S.A., *La Economía Mexicana en Cifras*. México 1960, p. 205.

Todavía en este marco de disputas políticas, se presenta en México la gran crisis del capitalismo conocida como *la gran depresión de 1929*, que flagela toda la actividad económica de México, haciendo que baje el Producto Interno Bruto a los niveles que se presentan en el cuadro 1.7 al igual que decrece la inversión pública federal y la reserva que se refleja en la caída del índice del volumen de la producción manufacturera, en especial entre 1931 y 1932, años en los que se resiente con mayor grado la crisis; al igual que en lo referente a las importaciones y las exportaciones y, en general, en casi todos los renglones de la economía que sufrieron importantes reducciones en esos años, como efecto de la citada depresión.¹⁹

Como es natural, hubo cierres de muchas empresas, quebradas ante la crisis; el valor de las acciones de las compañías petroleras y mineras se cotizaron a la baja en los mercados internacionales y las pocas nacionales productoras de cemento, acero y cerveza, sufrieron reducciones drásticas en su producción. Todo ello provocó desempleo, escasez de algunos artículos, aun cuando

¹⁹ En esta época concluyó la llamada guerra de los cristeros la cual desgastó aún más al país por la violencia que revistió. Su atención fue más significativa que la atención a los problemas de la economía.

CUADRO 1.7
PRINCIPALES EFECTOS ECONOMICOS DE LA CRISIS 1929-34 EN MEXICO

Años	Producto Nacional Bruto ¹	Inversión Pública Federal (millones de pesos) 1900 = 100	Indice del volumen de la producción manufacturera 1900 = 100	Turistas extranjeros (miles de personas)	Producción de acero (miles de toneladas)	Indice de precios en la Cd. de México 1954 = 100	Circulación monetaria (millones de pesos)	Indice del vol. producción agrícola 1900 = 100
1925	17.5	82	186.0	—	76	—	—	124.5
1926	18.8	102	211.3	—	79	—	—	141.8
1927	18.4	97	191.5	—	66	—	—	132.6
1928	18.7	99	200.3	—	81	—	—	138.8
1929	18.2	98	212.6	14	102	—	—	113.9
1930	16.9	103	223.9	24	103	19.2	—	104.7
1931	17.5	91	266.2	41	76	16.7	316	132.0
1932	14.7	73	192.8	37	49	15.6	295	115.2
1933	16.2	85	178.5	40	77	16.7	377	128.9
1934	17.3	98	266.6	64	107	17.6	454	114.4
1935	18.5	137	259.4	75	116	17.6	505	119.8

FUENTE: Nacional Financiera, *La Economía Mexicana en cifras México, 1965 y México 50 años de Revolución Mexicana en cifras*, México, 1963.

¹ Miles de millones de pesos a precios de 1950.

no repercutió con carestía en virtud de que decreció la demanda, razón por la cual los índices de precios se estabilizaron e incluso se redujeron, en especial, en los años 1931-32 (ver cuadro 1.7).

Todo esto ocurrió bajo un clima de tensión política sin precedente, siendo los gobiernos de Portes Gil y Ortiz Rubio, los que tuvieron que enfrentar estos problemas, sin tener muchos elementos ni técnicos ni financieros, por lo que se concretaron a paralizar ciertos proyectos de inversión pública, reducir el circulante monetario y establecer controles de precios y esperar los acontecimientos.

Por si esto fuera poco, la crisis de los años 1929-34, hubo de darse dentro de las difíciles circunstancias que implicaba la lucha contra las compañías petroleras inglesas y norteamericanas, que se negaban sistemáticamente a acatar los artículos 27 y 123. Todo esto complicó seriamente la situación económica del país, además de la violencia aún persistente, por esos años, fruto de la llamada "guerra de los cristeros". En esos años los sucesos políticos ocuparon más la atención de los gobiernos que la situación económica internacional.

La Gran Depresión de 1929, señala Isidro Fabela:

perjudicó seriamente la economía de nuestro país, ya que la participación de México en los mercados internacionales de materias primas eran importantes aunque se vieron perjudicadas las principales exportaciones durante este periodo que eran las de minerales, sobre todo petróleo y sus derivados, el café y el henequén, al igual que quebraron algunas empresas de capital nacional y extranjero.²⁰

²⁰ Isidro Fabela, *Los Estados Unidos contra la libertad*. Talleres Gráficos "Luz", Barcelona, España, s/f, p. 26.

En relación a los efectos de la crisis de 1929 en México, hay pocos escritos y se carece de ejemplos concretos de empresas afectadas, problemas internos derivados, etcétera, sin embargo, los pocos que abordan este tema coinciden con nuestro punto de vista anterior en el sentido que se generó por efectos de la crisis un proceso interno de deflación.

Por ejemplo Torres Gaytán dice "... La economía mexicana durante la depresión, en la medida que está concretada con el mercado exterior, resulta afectada, directa o indirectamente. Directamente en cuanto que el ingreso de las exportaciones disminuye, (...) la corriente de capitales del exterior se paraliza, y aún se da la exportación del mismo. A consecuencia de la reducción del ingreso nacional, las importaciones descendieron de 382 millones de pesos en 4 929 181 millones en 1932".²¹

En relación a la política económica seguida para contrarrestar sus efectos, agrega que "de acuerdo con las ideas neoclásicas predominantes en aquellos años, en nuestro país se aplicó una política deflacionaria en 1931 y 1932, política que en lugar de contrarrestar el descenso de la actividad económica nacional causado por la depresión, sumó sus efectos a los producidos por esta".²²

En resumen, hubo una drástica reducción del gasto público, despido de trabajadores y búsqueda del equilibrio presupuestal en función del mantenimiento del tipo de cambio y la balanza de pagos, aún superavitaria. Según esto, se siguió una política que acentuó la depresión, en lugar de restablecer y estimular la actividad eco-

²¹ Ricardo Torres Gaytán. *Un siglo de devaluación del peso mexicano*, Siglo XXI Ed., México, 1980, pp. 216-222.

²² Ricardo Torres Gaytán, *Ibidem*.

nómica a través de políticas expansivas de gasto público.²³ (Véase cuadro 1.5).

Respecto a la política comercial, por efecto de la crisis, se reducen las exportaciones debido a las múltiples restricciones y discriminación impuestas en los EUA y en Europa, a más de la caída de los precios internacionales de nuestras materias primas, lo cual generó una reducción en la captación de divisas dejando a la balanza de pagos en difícil situación. (Véase cuadro 1.6).

Por ello la economía se volvió más vulnerable “ante el descenso de los precios de las exportaciones primarias —que es más pronunciado en los productos industriales— y la brusca contradicción de la corriente comercial que existía con Inglaterra. Por todas estas causas el desequilibrio alcanza formas prácticamente incommensurables”.²⁴

Entre 1920-40, con el reparto agrario, la creación de los distritos de riego, la Comisión Nacional de Caminos, la de Irrigación, los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, se van creando las bases del fortalecimiento del *sector primario minero exportador* enfocado en especial a la agricultura, como fue el caso del norte y noroeste de México.

En este sentido las mejores tierras de riego se destinan a remunerativos productos agrícolas de exportación, con lo que se configuró más adelante la estructura actual del comercio exterior de México, totalmente depen-

²³ “Se práctico la política contraria deflacionando el circulante y reduciendo el gasto público, llegando hasta el despido de empleados públicos y a la disminución de los sueldos a los no despedidos, acentuando con estas medidas el desempleo en las industrias y en los servicios nacionales”. Torres Gaytán, *Ibidem*, p. 222.

²⁴ Irma Manrique, *Política monetaria y estrategia del desarrollo*, Edmex, México, 1980, p. 42.

diente de las necesidades agrícolas de los Estados Unidos, a través de productos como tomate, hortalizas, fresas, algodón, café, henequén, camarón, azúcar y otros productos primarios a más del petróleo.

No obstante, cabe hacer hincapié que durante el periodo que nos ocupa denominado de los gobiernos revolucionarios, existió un fuerte nacionalismo, manifestado a través de las políticas independientes de éstos mediante las diversas nacionalizaciones como la petrolera y la de los ferrocarriles y el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, que sirvió de apoyo a esta política de autodeterminación que mucho preocupó a los Estados Unidos. Esta, desafortunadamente concluyó con el ascenso al poder del presidente conservador Manuel Avila Camacho, a partir de cuyo periodo 1940-46, se replantearon con mayor vigor los nuevos términos de la dependencia de México con Estados Unidos en los tiempos modernos. y se configura la estructura actual de la economía mexicana y los fenómenos inherentes al nuevo proceso de la dependencia de México con Estados Unidos.

Capítulo 2

LA BALANZA DE PAGOS MEXICANA Y EXPLICACION DE SUS RENGLONES

2.1 *El Sector Externo de la Economía*

Vale la pena como inicio de este capítulo, detenernos un poco a definir lo que se entiende por *sector externo* de una economía y la importancia de su estudio.

El sector externo viene a ser dentro de los distintos sectores que integran a la economía, aquél donde se reflejan las relaciones económicas entre los nacionales y el exterior, tanto en cuanto a negocios de compraventa de mercancías, servicios, o bien, préstamos e inversiones, conocidas estas últimas como “movimientos de capital”.

Dentro de las formas tradicionales de medir el *Producto Interno Bruto* (PIB) de un país, que se define como “la suma total o valor monetario de bienes y servicios producidos por una sociedad en un lapso determinado normalmente un año”, es necesario hacer una separación por sectores económicos, los cuales son:

— AGRÍCOLA (agricultura, ganadería, caza y pesca), también es conocida como sector primario.

— INDUSTRIAL, comprende lo producido por todas las ramas de la industria de transformación, tanto nacional como extranjera o estatal.

— SERVICIOS, incluye todas las ramas de los servicios prestados como pueden ser, restaurantes, transportes, hoteles, servicios médicos, educación, diversión, etcétera.

— COMERCIAL INTERNO, como su nombre lo indica es el sector dedicado a vender los bienes producidos por la industria o la agricultura y se computan en el PIB las utilidades netas obtenidas en un año por este sector.

— SECTOR EXTERNO. Para fines de cómputo del PIB, el saldo positivo o negativo de las transacciones comerciales y financieras con el exterior, viene a ser otro factor que enriquece o empobrece nuestro Producto Bruto; este sector es el encargado de registrar el valor monetario de todas las exportaciones, importaciones, pagos de servicios al exterior, contratación de empréstitos o en su caso otorgamiento de éstos a otros países. Su saldo nos indicará si en un año el país ganó o perdió en sus actividades con otros países. También será indicador del progreso del país, o hasta qué punto está en condiciones de cumplir o no sus compromisos con el exterior. El instrumento o barómetro para analizar y medir el comportamiento del sector externo, es la **Balanza de Pagos**, sobre la que haremos algunas consideraciones.¹

2.2 *Concepto de Balanza de Pagos*

La balanza de pagos de cualquier país puede definirse como el *registro sistemático de las transacciones comerciales*

¹ Para un mayor detalle acerca de las formas para computar el Producto Nacional Bruto, el Neto o el Ingreso Nacional, recomendamos el texto de Richard Ruggles, *National Income and Income Analysis*,

realizadas, entre los residentes de un país frente al resto del mundo, en un periodo determinado normalmente en un año. Es decir, se trata de un documento que dentro de la contabilidad nacional registrará las entradas y salidas de divisas no sólo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios prestados, sino también en lo referente a movimientos de capital tanto a corto como a largo plazo. Por ello será el documento financiero que nos muestre los resultados favorables o desfavorables, positivos o negativos de nuestras transacciones con el exterior, así como del resultado de nuestros negocios y actividades foráneas. Es a su vez un indicador básico de la situación económica general, ya que permite, entre otras cosas medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al resto del mundo.

De acuerdo con lo antes enunciado, el análisis e interpretación de los datos de la balanza de pagos, servirán de norma específica para estructurar toda una serie de lineamientos en materia de política económica respecto al exterior, que puede ir desde el establecimiento de una estrategia comercial proteccionista o liberalista, a través de la instrumentación de mecanismos fiscales externos como aranceles, cuotas y otro tipo de controles, hasta la determinación de una política monetaria y crediticia congruente con la situación financiera internacional, al igual que implementar otra de fomento a las exportaciones, conquista y diversificación de nuevos mercados, o bien un control selectivo de las importaciones.

Fondo de Cultura Económica, México, 1958. También ver el *Tratado de teoría económica* del maestro Francisco Zamora, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.

Dentro de las técnicas de la contabilidad nacional, el saldo positivo o negativo de la balanza de pagos, viene a representar ingresos o egresos que engrosan o reducen el Producto Interno Bruto. Es claro que a medida de que un país sea más dependiente en cuanto a la contribución de su PIB del comercio exterior, en esa medida será más significativo e impactante el resultado de las cuentas externas sobre el resto de la economía.

“Una de las fuentes de información más importante —afirma P. T. Ellsworth— respecto a la posición económica internacional de un país es su balanza de pagos internacional, la cual constituye un estado concentrado de todas las transacciones entre los residentes de un país y el resto del mundo y abarca un periodo determinado de tiempo que comúnmente es de un año ...” y, más adelante agrega: “. . . Por la balanza de pagos estamos en posición de decir si un país atraviesa por dificultades para cumplir sus obligaciones internacionales y se ve obligado a girar en contra de sus reservas o a pedir prestado. O si su posición es de relativa holgura económica. . .”²

En la contabilidad de las transacciones en balanza de pagos, se sigue por regla general el método de la *partida doble*, lo que implica que se anotarán en dicha cuenta tanto *cargos* o sean saldos a favor y *abonos* o salidas de capital. Por ello, según Charles P. Kindleberger, “El hecho de que la balanza de pagos siga teóricamente los principios de la partida doble tiene como consecuencia que siempre debe saldarse, es decir que el haber deberá ser igual al total del debe”.³ Es decir, de una forma u

² P. T. Ellsworth, *Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1962, p. 253.

³ Charles P. Kindleberger, *Economía Internacional*, Ed. Aguilar, Madrid, 1962, p. 21.

otra, la balanza de pagos deberá estar en equilibrio, para lo cual existe un renglón de ajuste llamado errores y omisiones del que hablaremos más adelante.

Según lo anterior, la balanza de pagos podrá presentar 3 estados principales:

Superávit	Ingresos	>	Egresos
Déficit	Ingresos	<	Egresos
Equilibrio	Ingresos	=	Egresos

Sin embargo, lo normal es que ningún país acepte la situación deficitaria, razón por la cual recurrirá a un conjunto de mecanismos correctivos o compensatorios para equilibrar su balanza de pagos, dentro de los que, tanto las devaluaciones como el endeudamiento externo, el uso de las reservas o el incremento de las exportaciones de mercancías y servicios, constituyen elementos enfocados a generar un equilibrio contable y por ende teórico, aunque no un equilibrio económico real.⁴ Puede decirse que la balanza de pagos cualquiera que sea su presentación, registra los movimientos principales de mercancías, servicios y capitales.

El resultado final de ambas cuentas serán las variaciones de la *reserva monetaria del país*, la cual se sabe está compuesta por oro, plata, divisas extranjeras y en algunos casos derechos especiales de giro depositados en el Fondo Monetario Internacional, como obligación de los países miembros de dicho organismo, o bien en poder del propio Banco Central.

⁴ Véase, Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del Comercio Internacional*, Siglo XXI editores, México, 1973.

BALANZA COMERCIAL; LOS SERVICIOS Y LA CUENTA CORRIENTE

Respecto a la *Cuenta de Mercancías*, como su nombre lo indica, computa las entradas y salidas de divisas por concepto de compra y venta externas de productos importados o exportados. Cuando se compara el saldo del valor de las exportaciones de mercancías frente al valor monetario de las importaciones realizadas durante el año, el saldo positivo o negativo, que arroje se le llama **Balanza Comercial**.

La llamada *Cuenta de servicios* registra evidentemente el importe de los servicios prestados a extranjeros dentro del país, como de nacionales en el extranjero; tales como turismo, trabajadores agrícolas, maquiladoras, transportes, etcétera. Es claro que los servicios siguiendo el método de la partida doble, pueden ser tanto de exportación como de importación, de signo positivo o negativo según el caso.

Si a la cuenta de exportación de mercancías le sumamos los ingresos por servicios y a su vez les restamos, el importe de las importaciones de mercancías y servicios, obtendremos un saldo o resultado que se denomina *Cuenta Corriente*. Este será positivo si exportamos más mercancías y servicios y será negativo si importamos una cantidad superior a lo vendido, también de ambos rubros.

Cabe hacer la aclaración que dentro de los servicios que un país contrata al exterior, sobresalen los prestamos de capital, por lo que el pago de los intereses de esta deuda externa, al ser un servicio se computará en esta cuenta siendo siempre de signo negativo.

En este sentido, tenemos las siguientes cuentas dentro de la balanza de pagos:

CUENTA DE MERCANCIAS

(Exportaciones — Importaciones) = *Balanza comercial* + *Cuenta de servicios (exportación-importación)* = *Saldo de cuenta corriente*.

2.3. *La Balanza de Pagos Mexicana y sus renglones*

Conviene en primer término, explicar algunas de sus características principales, en especial respecto a su forma de presentación la cual ha variado a lo largo de los años y dificulta sensiblemente su análisis histórico, ya que la autoridad monetaria de México o sea el Banco de México, modifica a menudo la estructura y composición de los renglones que la integran, agrega algunos nuevos, o desglosa o aglutina otros. Por ello no puede pensarse en un tipo único de presentación del detalle de la balanza de pagos, mismo que puede variar de acuerdo con disposiciones técnicas o políticas de la *Banca Central*. Sin embargo, lo normal es que aparezca dentro de los Informes Anuales del Banco de México, con la estructura que presentamos en el cuadro 2.1, cuyos renglones explicaremos a continuación.⁵

GRANDES RUBROS DE LA BALANZA DE PAGOS MEXICANA

- I. Saldo en Cuenta Corriente
- II. Ingresos
Exportación de Mercancías y Servicios

⁵ El Banco de México, S. A., s: le concedió su autonomía en 1993 aun cuando sigue siendo Banco Central, ya no es la autoridad

- III. Egresos
- Importación de Mercancías y Servicios
- IV. Cuenta de Capital
- V. Derechos Especiales de Giro
- VI. Errores y Omisiones
- VII. Variación de la Reserva Monetaria del Banco de México

Exportación de Mercancías y Servicios (Ingresos)

Este rubro será siempre de signo positivo, puesto que implica ventas de productos mexicanos realizados en el exterior, o algún servicio como *turismo, braceros, maquilas* o, por venta de productos realizados en la frontera como lo indica un renglón de *transacciones fronterizas*. En este rubro son de vital importancia los ingresos por servicios de maquiladoras.⁶

La producción de oro y plata para usos monetarios y no monetarios se incluye como ingresos porque tiende a usarse una parte de ella para fines monetarios que enriquecen el monto de la reserva del país, por ello se presenta una nota explicatoria en donde se aclara que se ha deducido el oro y la plata destinada a otros usos diferentes a los monetarios, o sea a usos industriales principalmente, como por ejemplo en el caso de la joyería o

para presentar y computar los datos de la balanza de pagos de México hoy es el *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática* (INEGI) para su publicación oficial en otras revistas, informes o anuarios.

⁶ El importante tema del turismo lo desarrollamos presentando datos y opiniones nuestras y de otros tratadistas, en el Capítulo 3. Lo mismo en lo referente a maquiladoras que se verá en capítulos sobre las relaciones México-EUA.

el uso de la plata en diversos procesos dentro del cual es importante la fotografía. Este renglón en ocasiones no aparece o se integra dentro del movimiento de la reserva de Banco de México.

Transportes diversos: Significan en el caso de los ingresos, captaciones de divisas por concepto de servicios de compañías nacionales de transportación prestados a otros países, tanto aéreos, como marítimos y terrestres.

Servicios no factoriales: Implican servicios prestados por ciudadanos mexicanos en el exterior, lo cual vendría siendo los trabajadores migratorios, o en su caso técnicos o empleados que van a prestar sus servicios fuera.⁷

Viajeros al interior o turismo ingresivo: Se refiere a los gastos de hicieron en México visitantes del exterior.

Transacciones fronterizas: Son los gastos que realizan ciudadanos extranjeros en las zonas fronterizas del país y que se captan por separado.

Servicios por transformación: Se refiere a lo que percibe el país principalmente por maquiladoras, que vienen siendo lo que el país gana gracias a la transformación de una parte del proceso de un producto determinado, el cual es terminado en el exterior, pero que deja en el país valor agregado como salarios, impuestos, compras de insumos, etcétera.

Importación de Mercancías y Servicios (—) *(Egresos)*

Importación de mercancías. Allí se computan el valor de las compras de mercancías realizadas por nacionales en

⁷ Estos ingresos se captan a través de una especie de giros postales muy seguros llamados *Money y Order*.

el exterior, que pueden ser tanto materias primas como productos intermedios, de consumo manufacturados, incluye normalmente los gastos de los estudiantes nacionales que realizan estudios en el exterior, y *pasajes internacionales*, que significan las estadísticas de las compañías de aviación, terrestres o marítimas en cuanto al monto de los pasajes vendidos por ellas en un año; datos que se ven obligados a rendir a algunas autoridades hacendarias o monetarias con fines estadísticos o fiscales. Este dato ya elaborado, facilita el cómputo de la cuenta de servicios turísticos de importación.

Transacciones fronterizas de importación. Como su nombre lo indica, se refiere a los gastos en el exterior realizados por mexicanos que residen dentro de las fajas fronterizas, y que pueden acogerse a la legislación vigente de "zonas o perímetros libres", donde circula libremente la compra y venta de artículos extranjeros sin ningún impuesto, control o prohibición por parte del Estado.

Estas transacciones son las que se realizan por ejemplo en las ciudades norteamericanas de San Diego, El Paso, Laredo, Texas y otras muy integradas a las mexicanas como Ciudad Juárez, Laredo, Tijuana, Matamoros, o entidades completas como Quintana Roo y Baja California.

Fletes y seguros. Significa precisamente el importe que un exportador nacional debe pagar al exterior por transportar su mercancía y asegurarla.

Oro no monetario. Compras externas de este metal para fines industriales.

Egresos relacionados con inversiones

Remesas al exterior por las inversiones extranjeras directas. Esta sería sangría de capitales nacionales con destino al ex-

terior, constituye la crítica principal que se le ha hecho a las compañías extranjeras establecidas en México, las cuales envían a su país de origen cuantiosas cantidades de divisas por concepto de utilidades mismas que no reinvierten en México.

La forma como operan las llamadas "compañías transnacionales" ya ha sido tratada por connotados, especialistas dentro de los que existe cierto grado de coincidencia en algunos aspectos y en otros hay abierta polémica, pero la mayoría de ellos afirma que estas inversiones aprovechan las buenas perspectivas que ofrecen los gobiernos en materia de facilidades fiscales, infraestructura y mano de obra barata, así como otros insumos, para con ellos operar especulativamente obteniendo altas tasas de utilidades y dejando muy poco de éstas en el país en el que a menudo explotan no sólo los elementos antes enunciados sino sus recursos naturales, que los emplean en forma de verdadero saqueo, aprovechándose de la debilidad de esos pueblos en los que transmiten la dependencia de lo económico a lo político y de lo político a lo militar como lo demuestran tantos ejemplos de intervención extranjera en países subdesarrollados de Asia, Africa y América Latina.⁸

El problema principal del establecimiento de empresas extranjeras en algún país subdesarrollado será en síntesis que detrás de dichas inversiones estará latente la

⁸ Véase este tema con toda propiedad y abundancia de ejemplos en el libro de José Luis Ceceña Gámez, *México en la órbita imperial*, ediciones El Caballito, México, 1970; a su vez consúltese Alonso Aguilar M. "El panamericanismo de la Doctrina Monroe a la Doctrina Johnson". *Cuadernos Americanos*, México, 1965, Miguel Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, Siglo XXI Eds., México, 1967. Alma Chapoy Bonifaz, *Empresas multinacionales*, Ed. El Caballito, México, 1976.

amenaza de una intromisión en los asuntos nacionales al igual que en una salida intermitente de capitales por estos mismos conceptos. De allí su peligrosidad y la necesidad de reglamentarla y regular su introducción y las salidas de capital por concepto del renglón que estamos explicando; ya que de no reglamentarse generará una descapitalización a largo plazo, de excedente económico nacional.

Servicios Factoriales:

Egresos relacionados con inversiones y préstamos

Ingresos del Sector Público Hemos señalado que cuando un país no puede equilibrar su balanza de pagos por conductos normales, o sea por ingresos derivados de las exportaciones de mercancías y servicios, se ve en la necesidad de recurrir a préstamos del exterior, sobre los cuales como es natural habrá de aceptarse el respectivo pago de los intereses. Es entonces que en este renglón se computarán éstos, estando en la cuenta de servicios que se le denomina *Servicio del pago de la Deuda Externa*, al cual ha estado sujeto nuestro país desde épocas pretéritas y lo sigue estando según se observa en la balanza de nuestro cuadro 2.1. En este rubro se localizan los pagos por servicio de la deuda que se realizan a través del Banco de México, S. A., que tradicionalmente ha sido el negociador y aval más importante de las deudas gubernamentales, las cuales son respaldadas con los activos de la reserva del país en poder de dicho organismo descentralizado. También puede ser aval Nacional Financiera a través de sus activos líquidos en valores y efectivos y operando a través del organismo *Comisión Especial de Financiamiento Exterior* dentro de la NAFINSA. Sin embargo, algunos préstamos gubernamentales no son ne-

gociables ni avalados por esta Institución, razón por la cual se desglosaba anteriormente en otro renglón que se llama *gubernamental*, el que paga sus intereses por separado, dentro de éstos pueden ser las propias Secretarías de Estado las que liquidan el adeudo con sus presupuestos propios, como en el caso de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, u otros organismos descentralizados y algunas empresas de participación estatal como Ferrocarriles Nacionales, la Comisión Federal de Electricidad, PEMEX y otros. Sin embargo, lo más común es que se realicen con el aval de NAFINSA o del Banco de México, que en su papel de Banco Central deberá servir de agente financiero y bancario al gobierno en el exterior, otorgando como garantía prendaria la propia reserva monetaria del país.

Transferencias. En ocasiones aparece este renglón, que significa ingresos o egresos que no tienen contrapartida, es decir, implican que se transfiere una cantidad sin exigir sea reembolsada.

Cuenta de Capital

Capital a largo plazo. Aquí se incluyen los movimientos de capital cuyo plazo de amortización es superior a un año y que pueden fluctuar por regla general entre los 5 y 15 años. Este rubro se subdivide a su vez en:

Sector Público. Implican los créditos del exterior captados por el sector público, lo que viene a constituir un endeudamiento neto de éste, o la deuda del sector público. Este a su vez se divide en dos rubros que son:

Disposiciones. Se refiere a las cantidades reales o efectivas recibidas de un préstamo a largo plazo, ya que es lo normal que cuando un banco extranjero nos con-

cede un crédito a largo plazo, digamos para la construcción de una siderúrgica, por ejemplo por 100 millones de dólares, nunca se disponga de ellos de un solo golpe, sino poco a poco, de acuerdo con los avances del proyecto.

En este sentido, conviene detenernos un poco para recordar que la mayoría de los financiamientos que realizan los bancos privados y gubernamentales de los países desarrollados hacia los subdesarrollados, con las características que explicamos, son normalmente *Créditos atados*, es decir, condicionados a una serie de requisitos, que van desde la exigencia de elaborar un estudio de preinversión, que a menudo o siempre realizan consultorías extranjeras o del país que está otorgando el préstamo, cuyo costo se cubre con una parte del mismo; así como se aseguran de la compra de muchos insumos al país acreedor, maquinarias y equipos, supervisión, venta del producto final a determinados precios y con exclusividad, etcétera. Por consiguiente, estas disposiciones serán las etapas en las que se estará entregando el crédito hasta llegar a los 100 millones a los que nos referimos en el ejemplo.

Amortizaciones. A través de los datos que se presentan en este rubro de nuestra balanza, es posible conocer el monto de las inversiones extranjeras indirectas, o sea los préstamos hechos al país a largo plazo, por lo que aquí se computa la *Deuda Exterior de México*, existen para cada año en cuestión y, a su vez, este renglón al desglosarse en *amortizaciones*, nos indica la forma como se está pagando el capital de dichos adeudos, por lo que este monto se le deducirá a la citada deuda externa de México, razón por la cual casi siempre aparece con signo negativo a más de que desde luego representa salidas de capital

por amortizaciones. A estos pagos se les llama "abonos al capital o al principal".

Sector privado. Se refiere a la deuda privada, o sea a los créditos solicitados por particulares, para el financiamiento de sus negocios, sin la intervención del Estado, razón por la cual es bajo la responsabilidad de estos. Sin embargo, la llamada *Deuda Pública Externa*, por regla general incluye tanto los adeudos del gobierno como de la iniciativa privada, ya que es en general lo que debe el país en su conjunto.

Inversiones extranjeras directas. Estas inversiones extranjeras consisten en el establecimiento de negocios privados extranjeros en el país, bien de carácter industrial, comercial o de servicios, que tienen como meta obtener utilidades con dichas inversiones a fin de remitirlas a su país de origen. Cabe hacer la aclaración que estas inversiones extranjeras directas, difieren de las *indirectas* que son principalmente entradas de capital por concepto de *préstamos a corto y a largo plazo*.

Por tanto, en este rubro se computan las entradas de capital por concepto de inversiones en activos fijos y capital de trabajo de las empresas transnacionales, es decir, será el valor de lo invertido en maquinaria, equipos, edificios, terrenos y otros insumos directos e indirectos para el funcionamiento de la empresa extranjera que se estableció en el país. También se incluyen las inversiones extranjeras "en cartera", es decir dedicadas a especular en la bolsa de valores.

Operaciones con valores: Activos en el exterior. Esta es una forma muy usual de conseguir financiamiento externo para el desarrollo, a través de la colocación en los mercados mundiales de dinero y capital, de acciones, bonos o cualquier otro tipo de valores, a través de cuya venta el gobierno mexicano adquiere la obligación de redimir dichos documentos en un determinado plazo de

amortización, de pagar una determinada tasa de interés. Cuando un país tiene buena fama y sobre todo estabilidad política es factible la realización de este tipo de operaciones, ya que un país inestable difícilmente podría vender sus valores en el exterior, ya que no despertaría la confianza de los inversionistas. Normalmente el aval de estas operaciones son los activos fijos de alguna institución pública, la reserva monetaria del Banco Central, o algún recurso natural como el petróleo y en el caso de las emisiones de petrobonos.

Capital a corto plazo. Incluye los movimientos de capital ocurridos en un periodo muy corto, generalmente un año. Estos créditos también llamados de contingencia, se solicitan normalmente para hacer frente a un gasto urgente y tienen la desventaja de que se debe pagar muy pronto, con los intereses respectivos, lo que es lesivo para el país acreedor. Al total se le denomina en la balanza de pagos, *pasivos* y viene siendo la suma de lo que solicitó en calidad de préstamos de corto plazo, tanto el *Sector Público*, como el *Sector Privado*, resulta ser un endeudamiento a plazo de un año de cada uno de estos sectores.

Derechos especiales de giro

Constituyen, cuando los hay, una parte de nuestra reserva monetaria depositada en el Fondo Monetario Internacional, acorde con los tratados de Bretton Woods de 1944, visto como una obligación de los países miembros. La moneda del FMI, recibe el nombre de *Derechos Especiales de Giro* o (DEGS). Por consiguiente, son parte de nuestros activos depositados en el exterior y sirven de apoyo a la paridad de nuestra moneda. Es posible que de un año a otro no aparezca este rubro, debido a que no hubo envíos de divisas al FMI, o no se realizan

transferencias de DEGS a México como créditos de dicha Institución, por ello, este rubro puede tener saldos positivos o negativos de acuerdo con la entrada o salida de DEGS.⁹

Errores y omisiones

Según se señaló anteriormente, la balanza de pagos siempre debe estar saldada, o lo que es lo mismo el *haber* debe ser siempre igual al *debe*, razón por la que existe una partida de ajuste en la que se incluyen una serie de renglones invisibles que es muy difícil captar por vías normales y que pueden consistir por una parte en errores numéricos muy normales cuando se trabaja con grandes cantidades, así como muchas entradas o salidas de capitales por concepto de compras no registradas, las que constituyen omisiones ilegales de productos al país sin pagar los derechos e impuestos respectivos. Esto se llama contrabando y constituye uno de los más graves problemas del comercio exterior de México. Allí mismo se registran salidas de capitales no registrados o mejor conocidos como *fugas de capital*.

Variaciones de la reserva del Banco de México

Estas serán el resultado final de toda la cuenta externa o la suma algebraica de los renglones I, II, III, IV,

⁹ Los *Derechos Especiales de Giro*, son la moneda oficial del FMI, con la que realiza todo tipo de transacciones internacionales. Estos documentos antes de la *desmonetarización del oro en enero de 1976*, tenían convertibilidad directa a ese metal pero ahora ya no tienen respaldo en oro, por tanto la mayoría de las divisas internacionales han perdido su convertibilidad al oro.

V y VI antes descritos y significarán en qué medida se acrecentaron o se redujeron los niveles de nuestras reservas, lo cual es un barómetro esencial para determinar la manera en que el país hizo frente a sus compromisos con el exterior durante el ejercicio anual. A su vez, los niveles de la reserva serán los mejores avales para sostener los mercados de dinero y capitales o de divisas extranjeras.

Es claro que una baja sustancial en el nivel de la reserva monetaria del país, tanto en oro, plata, divisas y DEGS, significará a su vez un serio deterioro de la situación financiera y económica del país que podría generar una devaluación monetaria o que generará un grado importante de desconfianza entre los organismos financieros internacionales que normalmente otorgan financiamiento a México y que antes de concederlo toman muy en cuenta el nivel de dicha reserva. De este modo, la variación negativa de la reserva monetaria del país, deberá tener un límite cuantitativo abajo del cual puede suscitarse una fuerte crisis económica nacional, con serias repercusiones sobre los niveles de ocupación y consumo de las grandes masas de la población.

2.4. *Cómo analizar la Balanza de Pagos*

Las cifras en sí no nos dicen nada si no se sabe aplicar un método que nos explique lo que está pasando en el país tanto a corto, a mediano como a largo plazo. Por ello, el analista de comercio exterior deberá conocer ciertos mecanismos que le permitan emitir un juicio crítico respecto a la situación general del sector externo y con base en ello formular un diagnóstico de la situación económica y financiera del país con respecto al resto del mundo.

Aun cuando los datos cambien en el futuro, lo importante siempre será estudiar la tendencia de la cuenta corriente, los movimientos de capital con un sentido crítico y evaluar los movimientos de la reserva.

Si se dan desequilibrios en la balanza comercial y la cuenta corriente, deberá investigarse las formas como se está compensando dichos desequilibrios y si esto es favorable o puede ser más riesgoso a largo plazo para el país. Por ello, siempre será saludable tomar un periodo comparativo de varios años, investigando el porqué de los cambios en las cifras y planteando las perspectivas que pudieran acarrear. Será de vital importancia analizar el servicio de la deuda externa y otros pagos por ese concepto así como el papel de la inversión extranjera como forma compensatoria del desequilibrio externo y, finalmente, la evolución de nuestras exportaciones frente a las importaciones, es decir, la balanza comercial y su comportamiento en el periodo de estudio.

2.5. *Análisis de la Balanza de Pagos, 1991-1992*

En el cuadro 2.1 presentamos la balanza de pagos que oficialmente reporta el Banco de México para 1991 y 1992. Es posible observar los renglones anteriormente expuestos, con diversas diferencias de prestación con respecto a otros años en que se detallaban estos datos de manera diferente. Por ejemplo, en servicios factoriales en donde como señalamos anteriormente aparecen los pagos por los intereses de la deuda, abajo se anexa un renglón que dice otros, que puede ser otros intereses o bien puede referirse a los rendimientos de la inversión extranjera, ya que se omite en la balanza dicho renglón.

Es decir, en vez de aparecer este renglón en cuenta de capitales, ahora puede aparecer en la de servicios. A su vez en esta última cuenta aparece un renglón llamado de activos, porque implica créditos al exterior y activos depositados en bancos extranjeros. En el primer caso se supone que se trata de un préstamo concedido a otros países y, en el segundo, puede ser una operación con valores a través de colocación de bonos u operaciones llamadas *Swaps* (canje de bonos por inversión) y las garantías de la deuda externa derivadas de la renegociación de la deuda externa en 1989. De cualquier forma, véase que son salidas de capital por ser de signo negativo incidiendo muy desfavorablemente sobre la cuenta corriente que de 1991 a 1992 casi se duplica su saldo negativo, lo que puede ser considerado como riesgoso.

CUADRO 2.1

BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares)

Concepto	1991	1992 ^a
<i>Cuenta corriente</i>	-13 789	-22 809
Ingresos	57 135	60 855
Exportación de mercancías ¹	42 688	46 196
Servicios no factoriales	8 714	9 104
Viajeroa la interior	3 784	3 868
Viajeros fronterizos	2 099	2 129
Otros	2 831	3 107
Servicios factoriales	3 529	3 151
Intereses	2 906	2 509
Otros	623	643
Transferencias	2 205	2 404
Egresos	70 924	83 664
Importación de mercancías ¹	49 967	62 129
Servicios no factoriales	10 541	11 488

Fletes y seguros	1 758	2 084
Viajeros al interior	1 879	2 079
Viajeros fronterizos	3 934	4 028
Otros	2 970	3 297
Servicios factoriales	10 398	10 027
Intereses	8 390	7 743
Otros	2 007	2 284
Transferencias	19	19
<i>Cuenta de capital</i>	<i>24 134</i>	<i>25 955</i>
Pasivos	25 133	22 289
Endeudamiento	10 501	3 370
Banca de desarrollo	2 341	1 730
Banca comercial	5 253	804
Banco de México	-220	-460
Público no bancario	-586	-3 709
Privado	3 714	5 005
Inversión extranjera	14 632	18 919
Directa	4 762	5 366
De cartera	9 870	13 553
De renta variable	6 332	4 783
De renta fija	3 538	8 770
Activos	-1 000	3 666
En bancos del exterior	921	2 191
Créditos al exterior	19	-878
Garantías de deuda externa	-604	542
Otros	-1 335	1 811
<i>Errores y omisiones</i>	<i>-2 208</i>	<i>-1 973</i>
<i>Banco de México</i>		
Variación de la reserva bruta	7 822	1 161
Ajustes oro-plata y valoración	316	12

(a) Cifras preliminares. ¹ Incluye maquiladoras.

Notas: La reserva se computó con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata. El signo (—) significa egreso de divisas.

FUENTE: *Informe Anual del Banco de México 1992*.

La Balanza de Pagos a largo plazo (1970-1992)

Las dificultades por las que atraviesa el sector externo de la economía en un periodo largo se observan en

el cuadro 2.2, véase la situación deficitaria de este rubro entre 1970-80 la que pasa a superavitaria entre 1981-85, para nuevamente ser deficitaria desde 1986 hasta 1992.

La razón por la que se dio la situación favorable en la cuenta corriente en especial entre 1980-85, fue debida fundamentalmente a lo que se conoció como el *boom petrolero* que generó a su vez saldos positivos en balanza comercial, los cuales se fueron poco a poco anulando hasta casi desaparecer en 1985 y volver a la situación deficitaria a partir de 1986.

↳ También es posible observar en el cuadro 2.2 la brusca caída de la *cuenta de capital*, que de un saldo positivo de casi 12 millones de dólares en 1980, cae vertiginosamente a —1 276 millones de dólares en 1985. Este fue el resultado del endeudamiento externo y el pago de los enormes intereses, del pago del servicio de la deuda y el capital que, materialmente, han saqueado a la economía mexicana.

Como se observa, los financiamientos concedidos a México por parte del FMI ya no han sido a través de derechos especiales de giro, por lo que México ya no tiene activos en DEGS depositados en el FMI.

Para 1985 la posición de la reserva se fortaleció en virtud de que hubo créditos del exterior por alrededor de 4 mil millones de dólares permitiendo que la economía creciera en 2.5% en el PIB.

Sin embargo la situación fue más dramática en 1986, cuando se presentó un decremento del PIB en —4% con una tasa inflacionaria de más de 100%. Las reservas del Banco de México descendieron drásticamente, pues cayeron los precios del petróleo y no hubo créditos del exterior. Este ha sido uno de los años más críticos de toda la economía mexicana en su conjunto (véase cuadro 2.2).

CUADRO 2.2
 APRECIACION DE LARGO PLAZO DE LA BALANZA DE PAGOS
 1970-1991
 (Millones de dólares)

	1970	1975	1980	1985	1991	1992
I. Cuenta corriente	-1 187.9	-4 426.2	-7 223.3	541.0	-13 282.8	-22 809.2
II. Cuenta de capital	848.6	5 458.9	11 948.3	-1 276.2	20 179.0	25 955.1
III. Derechos especiales de giro	45.4	—	73.5	—	—	—
IV. Errores y omisiones	396.1	851.2	-3 647.6	-1 688.3	-2 208.0	-1 973.2
V. Variación de la reserva del Banco de México	102.1	165.1	1 150.9	-2 328.4	7 821.4	1 161.3

FUENTE: Banco de México, S. A., *Informes Anuales*, Varios Años.

Para 1991, con la apertura comercial la cuenta corriente adquiere un matiz dramático, aun cuando se compensa con cuenta de capitales.

Como se observa, los niveles de la balanza de pagos son el barómetro básico para detectar la situación económica financiera del país, por lo que el análisis de sus datos es esencial para el diagnóstico de la economía de cualquier país. Analizando el curso de México, es claro observar dos fases fundamentales, el periodo 1970-80, característico de la política sustitutiva de importaciones, que arroja serios desequilibrios en balanza en cuenta corriente y el periodo de la deuda petrolera, 1980-86, cuando se pasa de un desequilibrio en cuenta corriente a otro en cuenta de capital. Puede decirse que en este periodo, la balanza comercial es favorable, pero se desequilibra a nivel de la de capitales, debido al fuerte incremento de los pagos al exterior, resultantes del pago de los intereses de la deuda externa, principalmente la contraída entre 1975-86.

Lo que puede sacarse como conclusión es que la balanza de pagos mexicana, a pesar de todo, siempre ha mostrado un serio *desequilibrio estructural* debido a la insuficiencia del sector exportador para compensar las salidas de capital vía importaciones, pagos al exterior y fugas de capitales.

De tales cuestiones nos ocuparemos con mayor detalle en el capítulo 3.

Capítulo 3

EL DESEQUILIBRIO EXTERNO DE MEXICO Y FORMAS UTILIZADAS PARA COMPENSARLO

3.1. *Naturaleza estructural o fundamental del desequilibrio externo de México*

Como se observó en las cifras antes expuestas el desequilibrio es el problema esencial de nuestro sector externo, razón por la que alrededor de este fenómeno existe una controversia entre algunos economistas que lo consideran de índole “estructural”, “fundamental” o crónico y otros que han argumentado que sólo se trata de un desequilibrio temporal de “fomento o de desarrollo”.

Quienes manejan el primer concepto, consideran que la propia estructura económica y social del sistema capitalista dependiente ha generado, por una parte, una estructura de las exportaciones fundamentalmente basadas en productos primarios y una estructura de las importaciones basada en productos terminados y tecnología, que debido a las diferencias de los precios entre ambos, da por resultado un desequilibrio entre los ingresos de importación y exportación. Sostienen que constituye una de las formas inherentes al “modo de producción capitalista”, que ha sometido a los países subdesarrollados

al neocolonialismo y que por lo mismo ha deformado sus economías y explotado sus riquezas naturales en beneficio de las potencias acreedoras.

“El desequilibrio temporal —dice Miltiades Chacholeades—¹ puede y debe ser financiado, mientras que el desequilibrio fundamental requiere de un verdadero ajuste”.

Los que hablan de un desequilibrio de “temporal” no consideran que sea persistente ni tampoco derivado de las deformaciones en la estructura económica y social del país, sino que se trata de un proceso transitorio o debido al desarrollo que implica la necesidad de mantener un elevado nivel de importaciones para adquirir maquinaria y equipo que requiere el proceso de crecimiento económico y se logre la industrialización o modernización del país. Con ésta, sistemáticamente, el país irá requiriendo importar menos y depender en menor medida del exterior y con ello el equilibrio se restablecerá poco a poco y en forma automática.²

En nuestra opinión claramente nos enfrentamos a un serio desequilibrio estructural del sector externo de la economía mexicana y, como se dijo, hemos caído en un círculo vicioso en el que para subsistir y desarrollarnos requeriremos de la inversión foránea tanto directa como indirecta.

Frente a ello siguiendo a Torres Gaytán, las medidas para atacar el desequilibrio externo son de dos tipos *compensatorias y correctivas*:

¹ Miltiades Chacholeades, *Economía Internacional*, McGraw Hill Ed. México, 1986, p. 516.

² Para una mayor abundancia en esta amplia polémica recomendamos el libro del maestro Torres Gaytán, *Teoría del Comercio Internacional*, Siglo XXI Eds., donde se le dedican varios capítulos a este tema.

A. *Medidas Compensatorias*

1. La devaluación del peso.
2. La atracción del capital extranjero directo.
3. El endeudamiento externo.

B. *Medidas Correctivas*

1. El fomento de las exportaciones.
2. El fomento del turismo y otros servicios.
3. El control de cambios.
4. El control selectivo de importaciones (proteccionismo).

Las primeras, como su nombre lo indica, no tienden a corregir de fondo el desequilibrio externo sino sólo a compensarlo, estas medidas ya han sido expuestas anteriormente y son precisamente, la devaluación y las importaciones de capitales tanto en forma de deuda como de inversiones extranjeras directas.

Respecto de las correctivas, podemos enumerar el establecimiento de un programa agresivo de *Fomento de las exportaciones*, así como un control selectivo de las importaciones que podría llamarse *proteccionismo comercial* y, finalmente, el establecimiento de un *control de cambios*, a más de otros mecanismos como el *Fomento de los Servicios*, principalmente el turismo, las maquiladoras y la atracción de divisas por trabajadores migratorios.

Estas medidas difieren de las compensatorias en cuanto a que tienden a corregir o a incidir sobre la corrección real del fenómeno, pero que su efectividad depende de la forma como se instrumente y como se administre, ya que de nada serviría aplicarlas en forma inadecuada, incompleta, tibia o corrupta.

3.2. *Métodos utilizados para compensar el desequilibrio externo de México*

La devaluación del peso

Las depreciaciones de las monedas con relación al oro y al resto de las divisas extranjeras, nacen como elementos inherentes al paralelo deterioro del sistema capitalista, ya que desde la época del mercantilismo, hacen su aparición e incluso el estabilizar las paridades de las monedas, se convierte en una de las preocupaciones fundamentales de estos pensadores y los gobiernos.

Ya desde entonces, la "devaluación monetaria", constituyó un mecanismo que con la evolución del propio sistema, se consideró por la teoría monetarista neoclásica, como aceptable, debido a que vendría a ser un instrumento para atraer divisas del exterior, con base en abaratar los precios de las exportaciones y encarecer las importaciones. Visto actualmente, se considera como "un mecanismo de carácter compensatorio del desequilibrio en balanza de pagos" y sus efectos según las teorías "monetaristas" puede resumirse de la siguiente forma.

1) Tiende, presumiblemente, a abaratar las exportaciones y a encarecer las importaciones, con lo que teóricamente mejorará la competitividad internacional de los productos del país que devalúa.

2) Tiende a atraer al turismo extranjero y a los capitales, puesto que el rendimiento de una divisa extranjera puede comprar más cosas en el país que deprecia su moneda.

3) Al encarecer en el extranjero la moneda, se presume que el turismo nacional preferirá viajar por su país y, con ello, reducir al mínimo los viajes al exterior.

4) Pero, por otra parte, también encarecerá los artículos necesarios de importación que el país no produce, que en el caso de los países subdesarrollados, son fundamentalmente la maquinaria, los equipos y la tecnología, con lo que en realidad, encarece el desarrollo y se generan procesos inflacionarios internos.

Este proceso inflacionario que empieza reflejándose en elevaciones de los precios de los artículos cuya producción depende en mayor grado de componentes de importación, para que estas alzas generen un efecto de ley de arrastre de los precios o alza de precios en cascada y se generalice a todos los productos de consumo interno y con ello se lesione el poder de compra de las mayorías sobre todo de los grupos de ingresos fijos.

Si tales son, esencialmente, los efectos teóricos y los argumentos en favor y contra para llevar a cabo una devaluación, podemos afirmar que resultados positivos o negativos de dicha medida, dependerán de las condiciones internas de la economía y de la posición financiera internacional del país, su grado de dependencia y, en general de una política económica y comercial lo suficientemente flexible como para adaptarse de la mejor forma posible a las nuevas condiciones que surjan al amparo de la nueva paridad.

Esto para que se aprovechen los aspectos positivos de la devaluación y se controlen o contrarresten sus efectos negativos, es decir, se debe contar con un aparato institucional y técnico de lo más eficiente para hacer frente a la devaluación, así como reunir ciertas condiciones indispensables para que ésta se convierta en un buen negocio para los residentes del país y con ello se contribu-

ya al restablecimiento del desequilibrio externo. Es claro que de no reunir dichas condiciones, los aspectos nocivos de la devaluación propiciarían situaciones negativas para el país, al grado de comprometer muy seriamente su estabilidad económica y política.

Existen otras medidas para cubrir el desequilibrio externo del país, dentro de las cuales la más socorrida en México ha sido el endeudamiento externo, tema que por su importancia le dedicaremos un apartado especial.

3.3. *La deuda externa de México*

La Importación de Capitales como medida compensatoria del desequilibrio externo

Esta medida se ha empleado con el fin de compensar el desequilibrio de nuestra balanza en cuenta corriente y consiste, precisamente, en solicitar préstamos del exterior y garantizar todas las facilidades a la inversión extranjera a efecto de propiciar movimientos de capitales hacia el país deficitario.

En relación a sus efectos, conviene citar al maestro Torres Gaytán.

“Es bien diferente hacer frente a un desequilibrio manifiesto (pérdida de la reserva) respecto a un desequilibrio disfrazado (recepción de capital). El primero exige mayor rapidez de acción y medidas más drásticas, el segundo puede continuar por cierto tiempo, sólo que continúa latente el peligro que puede conducir a una crisis.

Lograr el equilibrio con el exterior mediante importaciones continuas de fondos exteriores, es una situa-

ción peligrosa sobre todo en aquellos países que no han logrado una relativa estabilidad política y social, hecho que produce con frecuencia suspensión de fondos y aún exportación de ellos”.³

Sin embargo, esta práctica de posponer la crisis y la de pagar deudas endeudándose más, ha sido muy socorrida por los gobiernos mexicanos, situación que a la fecha se ha embrollado al grado de que hoy es imposible prescindir del financiamiento externo en magnitudes crecientes.

La dependencia financiera en México 1970-1992

Hemos señalado en páginas anteriores que la deuda externa de México es tan antigua como su independencia, lo cual se convierte en un contrasentido, ya que iniciada la liberación de España, se iniciará la otra dependencia que fue, precisamente, la de la deuda externa de México.

El dato más antiguo que se tiene sobre la deuda externa de México fue el reconocimiento en 1824 de algunos adeudos contraídos con el recientemente vencido gobierno virreinal. Más tarde y en función de las necesidades de la guerra y frecuentes sublevaciones a lo largo de toda la época independiente, los distintos gobiernos se endeudan con Francia, Inglaterra y los Estados Unidos, creándose alrededor de estos pasivos serias vicisitudes entre las que destacaron en mayor grado la llamada

³ Torres Gaytán, *ob. cit.*, p. 178.

guerra de los pasteles en 1831 y el reclamo de las potencias al gobierno de Juárez debido a la moratoria originada por la guerra contra los conservadores.

Pero la época en que se institucionalizó la deuda externa fue precisamente durante el porfiriato, pues para 1895 ésta llegó a 109 millones de pesos, para llegar en 1908 a 304, siendo para aquel entonces las provenientes de Francia las que ocuparon los primeros lugares.⁴

Durante la revolución muchos gobiernos y caudillos en nombre de la república se endeudaron con el exterior para comprar armas y alimentos fruto de la penuria de esas épocas. Posteriormente, entre 1920-1940, pocas oportunidades de préstamos externos hubo en virtud de la anarquía que reinó en ese periodo, e incluso las inversiones extranjeras se ahuyentaron, en especial, por la disputa que sostuvieran los distintos gobiernos revolucionarios con las compañías petroleras extranjeras, hasta la nacionalización que se llevó a cabo en 1938, a partir de esa época es reconocida la deuda petrolera, la que habría de arrastrarse muchos gobiernos más, además de la de los ferrocarriles, también adquiridos en forma de nacionalización por parte del gobierno cardenista.

Entre 1940-70, surge otra etapa en la historia de la deuda pública externa, que puede denominarse el "endeudamiento desarrollista" el cual toma vigor a partir del gobierno de Alemán con base en él, financió gran parte de los proyectos y derroches característicos de su gobierno.

Pero el endeudamiento desarrollista tiene su época de auge durante el gobierno de López Mateos, quien apro-

⁴ Colegio de México, *Estadísticas Económicas del Porfiriato*. Ob. cit., José Luis Ceceña, *México en la Orbita Imperial*, Ed. Caballito, México, 1970.

vecha la postura de apertura del presidente norteamericano John F. Kennedy, para solicitar préstamos para financiar grandes obras de riego, habitación, carreteras y otras obras de infraestructura. Sin embargo cabe aclarar que en aquel entonces la banca internacional prestaba en excelentes condiciones como bajas tasas de interés, que fluctuaban entre el 2 y el 6%, a 15 años de amortización o más, e incluso con varios años de gracia. Esta fue la época llamada de las “décadas del desarrollo”.

Estas “décadas de desarrollo” con base en créditos blandos y para fines de crecimiento económico, fueron características de los gobiernos del llamado desarrollo estabilizador, que comprendieron además de los periodos presidenciales ya citados, a los de Díaz Ordaz y Luis Echeverría. Puede decirse que todos usaron e incluso abusaron de las ventajas del financiamiento que ofrecía la banca internacional y alentados por las ideas de la CEPAL, se consideró altamente saludable el endeudamiento externo, al aceptarse como la base del desarrollo en países como el nuestro carentes de capital. Además cabe insistir que la importación de capitales siempre se utilizó para nivelar el desequilibrio en cuenta corriente.

Sin embargo, según se aprecia en el cuadro 3.1 estos gobiernos no llegaron a los niveles a los que llegará López Portillo, al crear una nueva faceta del endeudamiento externo de México que es la que podríamos bautizar como la nueva deuda petrolera o *deuda de la petrodependencia*.

En resumen, la deuda puede dividirse según las distintas etapas de nuestra historia, obedeciendo en cada una a las necesidades concretas de los diversos gobiernos; sin embargo la más dramática de todas las deudas es precisamente la actual que nos tiene al borde de la insolvencia y en plena recesión desde hace varios años. Los niveles a los que llegó la deuda externa por periodo pre-

CUADRO 3.1
NIVELES DE LA DEUDA EXTERNA
POR SEXENIO 1940-1992¹

<i>Sexenio</i>	<i>Año de terminación</i>	<i>Deuda Millones de dólares</i>
Manuel Avila Camacho	1946	278
Miguel Alemán	1952	346
Adolfo Ruiz Cortinez	1958	602
Adolfo López Mateos	1964	1 723
Gustavo Díaz Ordaz	1970	3 280
Luis Echeverría	1976	19 349
José López Portillo	1982	65 419
Miguel de la Madrid	1988	100 500
Carlos Salinas de Gortari	1992	104 214 ²

FUENTE: Hasta 1970, José Luis Ceceña, *México en la Orbita Imperial*. De 70 a 86 Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Informe sobre Deuda Externa*, Varios años.

¹ No incluye la privada.

² Incluye la privada.

sidencial desde los años cuarentas es como se aprecia en el cuadro 3.1.

El endeudamiento externo que de muchos años atrás había sido un tema polémico y fuente permanente de críticas a los gobiernos que nos endeudaban, hoy día se torna ya no a niveles graves sino catastróficos.

Ahora es un hecho el viejo argumento que decía que el peor camino para generar el desarrollo es precisamente la senda del endeudamiento externo. También se pone de manifiesto que lo que auguraron algunos maestros de economía como Torres Gaytán, Alonso Aguilar, Ramón Ramírez, Benjamín Retchkiman, Fernando Carmona y José Luis Ceceña, en el sentido en que estas políticas llevarían a una grave crisis, en virtud de que

los problemas estructurales no se estaban corrigiendo satisfactoriamente. Ahora veamos que si bien en aquellos años se les llamó catastróficas ahora se pone de manifiesto que se quedaron cortos, de acuerdo con lo que está sucediendo actualmente.

La atracción de Inversión Extranjera

Esta constituye otra forma de restablecer el equilibrio contable de la balanza de pagos, por lo que no es una medida que corrija el desajuste sino sólo lo compensa. En el caso de un desequilibrio estructural y de largo plazo como el nuestro la importación de inversión extranjera ha sido uno de los expedientes más usuales desde los años sesentas hasta nuestros días sin que el desequilibrio se haya resuelto de fondo, sino más bien parece que tiende a agravarse, según observaciones en los datos de la balanza de pagos 1990-91. La inversión extranjera como señalamos en párrafos anteriores, es otra forma de deuda externa, ya que estos ingresos habrá que pagarlos con egresos que se derivan de la remisión de utilidades de estas formas a su país de origen. Alrededor de este asunto, se recomienda prudencia y selectividad con dicha inversión internacional a fin de que sea productiva, benéfica al país y no especulativa, volátil, explotadora o contaminante. Cabe aclarar que la atracción de esta inversión, constituye uno de los objetivos centrales del Tratado de Libre Comercio (TLC) precisamente en virtud de la gravedad del saldo deficitario de la cuenta corriente.

Todo esto pone de manifiesto que las políticas seguidas en México de importar capitales, de devaluar el tipo de cambio como formas de compensar el desequilibrio

externo, sólo han sido de corto plazo, pues nivelan contablemente la balanza en ese año, pero a la larga está demostrado que de no atacarse las causas estructurales de dicho desequilibrio, simplemente implica meterse al círculo vicioso de endeudarse al infinito, sólo para pagar deudas.

Las medidas correctivas del desequilibrio externo que son, el control de cambios, control de las importaciones y fomento de las exportaciones no han querido aplicarse adecuadamente en México como veremos más adelante.

3.4. *Las medidas correctivas para enfrentar el desequilibrio externo*

Fomentar exportaciones y controlar selectivamente importaciones

Esto sería lo mismo que proteger la balanza comercial precisamente recurriendo a una medida que realmente corrige el desequilibrio externo, ya que el aumento de los ingresos de divisas por exportaciones y una reducción programada de las importaciones, tiende por vía normal no sólo a compensar sino corregir dicho desajuste. Para ello el Estado ha implementado desde 1940 una política de fomento a las ventas exteriores y un sistema proteccionista respecto a las importaciones, enfocado a tales fines. No obstante este programa no ha tenido el éxito deseado en virtud de que no fue fácil incrementar exportaciones pese a los enormes esfuerzos llevados a cabo, de los cuales nos ocuparemos en el capítulo de política comercial externa.

Establecimiento del control de cambios

Se trata de un mecanismo por medio del cual el Estado se responsabiliza de las entradas y salida de divisas con el objeto de evitar dolarización, especulación y fugas de capitales que debilitan la moneda nacional y tiende a agudizar el desequilibrio externo. Tiende a penalizar las actividades especulativas de mercado negro en forma severa, por lo cual favorece el contrabando de divisas. Su éxito o fracaso depende de la forma como se instrumente y, sobre todo, como se administre, dentro de lo que la voluntad real del gobierno de que funcione o no, es determinante.

En el caso de México, a raíz de la devaluación de 1976, se inició un largo proceso de especulación contra el peso mexicano, al grado que para fines de 1982, bien podría decirse que la economía del país estaba dolarizada, a parte de que se fugaron capitales, según datos del informe presidencial de 1982, por alrededor de 22 000 millones de dólares. Esto obligó a que el gobierno tardíamente decidiera implantar el *control de cambio integral* que consiste en el monopolio pleno del Estado en cuanto al manejo de las divisas del país de tal modo que los particulares sólo podrían hacer uso de las divisas con autorización y bajo supervisión del Estado. Esto a su vez, considera ilegal el uso de las divisas fuera del control estatal, por lo que las actividades de mercado libre, se les considera "mercado negro", altamente penado en países bajo este tipo de control.

Sin embargo, en México, este sistema integral de hecho operó en teoría del 1º de septiembre de 1982 al 1º de marzo de 1983, cuando merced a los acuerdos establecidos con el FMI, se pasó de un sistema de control

de cambios integral hacia otros muy flexibles, al grado de que desde 1987, puede decirse que no existe control cambiario.

En efecto, de un control de cambios integral establecido a finales de 1982 sufre modificaciones que implican por una parte el sistema dual a través del dólar libre y el controlado; más tarde se establece el sistema triple que consiste en agregar el promedio de las cotizaciones diarias en las que la banca nacionalizada participa con la posibilidad de abrir cuentas en dólares en las fronteras norte.

Todo este proceso terminó hacia 1990-93, cuando la banca fue nuevamente reprivatizada.

El Fideicomiso para Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) (1985-90)

Como complemento a lo anterior y con objeto de avalar y proteger a la deuda privada que en 1985 sumó 20 000 millones de dólares, se creó el FICORCA. El Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios. FICORCA surge en abril de 1983 con el fin de reestructurar la deuda externa del sector privado que, en su mayoría, es de corto plazo, así como de otorgarle la posibilidad de atenuar el efecto de los movimientos cambiarios sobre sus finanzas. Ante la escasez de divisas y la falta de liquidez de las empresas, el Banco de México decidió entonces crear un instrumento con las siguientes características:⁵

⁵ Tomado de BANAMEX, *Examen de la situación Económica*, febrero de 1986, p. 88.

- Que no implique la absorción de la deuda por el gobierno federal;
- Que no represente un subsidio a las empresas ni una carga adicional para el déficit público;
- Que los acreedores extranjeros asuman el riesgo comercial del crédito, en tanto el Banco de México efectúa la canalización al exterior de los pagos del principal;
- Que la renegociación de la deuda a largo plazo se lleve a cabo directamente entre el banco acreedor y la empresa, y
- Que el mecanismo sea accesible incluso para empresas con problemas graves de liquidez y flujo de efectivos.

Fomento al Turismo

Mucho se ha insistido en que el turismo constituye un renglón que contribuye a nivelar la balanza en cuenta corriente y que, por consiguiente, conviene fomentarlo, para lo cual deben realizarse fuertes inversiones gubernamentales en materia de infraestructura turística.

Nadie puede estar en contra de este desarrollo ni tampoco se puede negar la importancia de la entrada de divisas que reporta.

Pero el turismo para que pudiera realmente considerarse como elemento que contribuya al fortalecimiento del sector externo, debería de estar en manos de nacionales. Un turismo tan intervenido por grandes firmas transnacionales de esta rama, implican en efecto las ventajas que se derivan de las inversiones extranjeras, o sea consumo de algunas materias primas, insumos, mano de obra e impuestos, pero por el otro lado también exportan utilidades, por lo que lo que invierten en una fa-

se en la otra se lo llevan al exterior. Por tanto pese a sus ventajas innegables, cabe señalar sus desventajas, ya que obliga al Estado a llevar a cabo fuertes inversiones en infraestructura turística, para que a fin de cuentas se construyan paraísos preferentemente para extranjeros, en los que las nacionales sólo se convierten en servidumbre.⁶

Otros servicios de exportación

Dentro de estos está el enorme fomento dado a las maquiladoras en la frontera norte y los ingresos provenientes de los trabajadores migratorios agrícolas al vecino país del norte. Estos asuntos se verán con detalle en el capítulo relaciones México-Estados Unidos.

Lo que por ahora debe quedar claro es que pese a las limitaciones y cuestionamientos de estos servicios, de lo que nos ocuparemos posteriormente, desde el punto de vista de balanza de pagos implican ingresos que contribuyen a reducir la brecha en relación a los egresos.

⁶ “(...) Este negocio internacional —dice Octavio Moreno Toscano— desde un principio hubo inversiones extranjeras y se importó tecnología. Esta participación e importación ha aumentado recientemente o se ha hecho más visible. Hoteles edificados por mexicanos entregaron su operación a cadenas extranjeras...” (sic) ...“Se ha hablado de hoteles y grandes zonas explotadas en beneficio de élites extranjeras”. Octavio Moreno Toscano, “La estructura internacional del negocio turístico”. *Revista de Comercio Exterior*, marzo de 1970, p. 251.

Capítulo 4

ESTRUCTURA Y COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

4.1 *Las exportaciones mexicanas: cambios de materias primas a manufacturas maquiladas por trasnacionales*

Hasta hace algunas décadas, la estructura y composición del comercio exterior de México, se consideraba la del clásico país subdesarrollado productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados y bienes de capital. Tal cuestión se argumentaba en función de la llamada división internacional del trabajo, que históricamente condenó a unos países a ser productores de materias primas que se vendían en los mercados internacionales para abastecer a los centros industriales, que eran los dueños de la maquinaria y la tecnología para la fabricación de productos manufacturados que enviaban a los países subdesarrollados.

Parte de este fenómeno, aún es posible observarlo en nuestro cuadro 4.1, en donde todavía en 1975, los productos agropecuarios pesaban en forma importante dentro del total de las exportaciones, al igual que los minerales no petroleros, ya que para ese año, cabe recordar que México aún no se incorporaba al mercado

CUADRO 4.1
 EXPORTACIONES MEXICANAS POR SECTOR DE ORIGEN
 (Cifras en miles de dólares)

	1975	% Respecto al total	1980	% Respecto al total	1985	% Respecto al total	1991	% Respecto al total
EXPORTACION TOTAL	2 858 625	100.0	15 307 408	100.0	21 866 406	100.0	27 175 046	100.0
I. Agricultura y silvicultura	595 707	20.8	1 424 235	9.3	1 143 172	5.2	1 876 933	7.0
II. Ganadería, apicultura, caza y pesca	176 271	6.1	121 314	7.9	179 484	8.2	495 679	1.9
III. Industrias extractivas	737 268	2.5	10 373 717	67.7	13 819 095	63.1	7 810 827	28.7
IV. Industrias manufactureras	1 201 815	42.0	3 382 900	22.1	6 720 604	30.7	16 808 304	61.8
V. Productos no clasificados	147 564	5.1	2 853	1.8	4 051	1.8	183 303	0.6

FUENTE: Banco de México, S. A., *Informes anuales*.

petrolero mundial. Para los años ochentas, aún son importantes las materias primas, pero en definitiva son desplazadas por el petróleo que se vuelve el artículo central de las exportaciones, en el proceso que hemos llamado la "petrodependencia", común en los años ochentas.

Pero para los años noventas, el panorama cambia radicalmente pues definitivamente pierden importancia las materias primas agropecuarias y minerales y toman un papel preponderante las manufacturas (ver cuadros 4.1 y 4.2).

¿Acaso esto quiere decir que México ya no es un país subdesarrollado por ser exportador de manufacturas?, definitivamente no. México se integra desde los años ochentas en forma lenta al llamado nuevo proceso de acumulación a escala mundial o también identificado como "nueva división internacional del trabajo", en la que ya no es tan importante la producción de materias primas, sino que se vuelve esencial el aprovechamiento por parte del gran capital monopolista internacional de otras ventajas comparativas de países subdesarrollados como es el bajísimo costo de la mano de obra para realizar el proceso de la maquila, como veremos en capítulos posteriores.

Tal cosa es posible apreciarla en el caso de México al observar que la mayor parte del peso de las exportaciones de manufacturas lo absorbe la industria automotriz y de autopartes, que está, en su mayoría, en manos de capital extranjero, como también se aprecia en el cuadro 4.2, tienen elevada tendencia hacia la importación por lo que en realidad están llevando a cabo lo que se llama "operaciones intrafirma", o sea movimientos contables que se realizan entre la empresa matriz y sus diversas sucursales.

También véase que son muy importantes estas operaciones intrafirma realizadas por transnacionales químicas

CUADRO 4.2
MEXICO: BALANZA COMERCIAL (LAB) POR SECTOR DE ORIGEN ¹
(Enero-diciembre, miles de dólares)²

Concepto	1990				1991			
	Exportación (3)		Importación (4)		Exportación 3		Importación 4	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	26 950 272	100.0	31 089 953	100.0	27 175 046	100.0	38 356 776	100.0
Agricultura y silvicultura	1 720 706	6.4	1 829 933	6.9	1 876 933	6.9	1 663 276	4.3
Ganadería y apicultura	390 015	1.4	232 326	0.7	413 899	1.5	423 010	1.1
Caza y pesca	51 722	0.2	8 755	—	81 779	0.3	7 192	—
Industria extractiva	9 537 567	35.4	388 830	1.3	7 810 827	28.7	398 087	1.0
Petróleo y gas natural	8 920 672	33.1	25 826	0.1	7 264 186	26.7	30 960	0.1
Minerales metálicos	316 346	1.2	81 154	0.3	251 474	0.9	98 355	0.3
Minerales no metálicos	300 549	1.1	281 850	0.9	295 167	1.1	268 772	0.7
Industria manufacturera	14 966 347	55.5	28 341 148	91.2	16 808 304	61.9	35 648 634	92.9
Alimentos, bebidas y tabacos	1 095 180	4.1	2 678 975	8.6	1 215 578	4.5	2 583 738	6.7
Textiles y prendas de vestir	498 950	1.9	922 616	3.0	615 893	2.3	1 200 898	3.1
Pieles y cueros y sus manufacturas	133 266	0.5	125 127	0.4	147 993	0.5	193 388	0.5
Madera en manufacturas	167 507	0.6	173 907	0.6	190 019	0.7	292 806	0.8
Papel, imprenta e industria editorial	202 944	0.8	1 061 211	3.4	232 448	0.9	1 268 496	3.3
Derivados del petróleo	892 251	3.3	1 062 168	3.4	642 694	2.4	1 343 331	3.5
Petroquímica	290 737	1.1	318 847	1.0	258 888	1.0	473 819	1.2
Química	1 678 759	6.2	2 777 878	8.9	1 974 773	7.3	3 343 476	8.7
Prod. de plástico y de caucho	126 905	0.5	784 975	2.5	173 234	0.6	1 100 253	2.9
Manufactureras de minerales no metálicos	524 559	1.9	311 391	1.0	647 642	2.4	402 378	1.0
Siderurgia	973 587	3.6	1 628 388	5.2	1 034 244	3.8	2 227 417	5.8
Minerometalurgia	963 155	3.6	444 051	1.4	750 720	2.8	540 081	1.4

Vehículos para el transporte, partes y refacciones	4 856 497	18.0	5 937 061	19.1	5 773 780	21.2	7 622 100	19.9
a) Autotransporte	4 803 752	17.8	5 280 496	17.0	5 722 322	21.1	6 996 395	18.2
b) Aerotransporte	32 930	0.1	429 432	1.4	31 136	0.1	410 555	1.1
c) Ferrocarril	18 757	0.1	159 047	0.5	10 198	—	149 728	0.4
d) Navegación	1 058	—	68 086	0.2	10 124	—	65 422	0.2
Productos metálicos, maquinaria y equipo industrial	2 562 050	9.5	10 114 553	32.5	3 150 398	11.6	13 056 453	34.0
a) Para la agricultura y la ganadería	21 319	0.1	159 178	0.5	23 794	0.1	175 163	0.5
b) Equipo profesional y cien- tífico	29 398	0.1	579 916	1.9	34 219	0.1	846 561	2.2
c) Equipos y aparatos eléctri- cos y electrónicos	888 215	3.3	3 068 543	9.9	1 024 171	3.8	3 984 562	10.4
d) Aparatos de fotografía, óp- tica y relojería	105 613	0.4	324 913	1.0	141 327	0.5	423 852	1.1
e) Alhajas y obras de metal común	8 919	—	27 983	0.1	23 146	0.1	47 172	0.1
f) Maquinaria, equipo y pro- ductos diversos.	1 508 586	5.6	5 954 020	19.2	1 903 741	7.0	7 579 143	19.8
Productos no clasificados	283 915	1.1	288 961	0.9	183 304	0.7	216 577	0.6

cas y productoras de maquinaria y equipos, que muchas veces realizan importaciones crecientes de sus propias empresas matrices.

Al respecto, León Opalín, especialista en comercio exterior del BANAMEX, sostiene que:

“el sector automotriz y de autopartes junto al de alimentos y químicos aportan la mitad de la exportación manufacturera. El primero de ellos contribuye con un tercio del total y en buena parte los productos exportados derivan de operaciones de plantas de capital mayoritariamente extranjero, vinculadas al ensamble o maquila de partes.¹

También son importantes algunas empresas monopólicas de capital privado nacional como Teléfonos de México; el grupo Vitro y Alfa, algunas empresas mineras, cementeras, como CEMEX, Cervecería Modelo, Dina, hoy grupo MASA, de autobuses y carrocerías; Altos Hornos de México y otras firmas que en conjunto, simplemente, complementan el renglón de exportaciones manufactureras. Estas empresas ya tienen parte de su capital en manos de inversionistas foráneos y algunos son recientemente privatizadas, por lo que se trata de consorcios fuertes capaces de exportar y competir internacionalmente, aun cuando son una minoría dentro de la industria nacional total.

Salvo éstas, el resto de las manufacturas nacionales tienen serios problemas de competencia internacional sobre todo en materia de calidad y precios, razón por la cual cuando se cita a un “concurso internacional” para

¹ León Opalín, “La subvaluación del peso” *Excélsior*, 13 de agosto de 1987, sección financiera, p. 1.

surtir algún pedido, los productos autóctonos, por regla general, poco tienen que hacer frente a países tan altamente tecnificados como Alemania, Japón, Estados Unidos, Francia y otros.² De allí una de las limitaciones básicas de las actuales tesis sobre la llamada "modernización industrial".

Desde luego las trasnacionales sí pueden participar exitosamente en cualquier concurso, pero lo que en realidad sucede es que se trata de exportaciones del país centro pero a través de sus diversas filiales.

A este respecto señala Jorge Eduardo Navarrete:³

la expansión de las exportaciones mexicanas de productos industriales ha sido muy notable y su aportación a los ingresos totales por exportación rápidamente creciente. Sin embargo, el hecho de que los ritmos más altos de aumento se advierten en sectores industriales en los que es muy importante, o incluso abiertamente dominante la participación de empresas de capital extranjero, lleva a pensar que, en buena medida, el buen éxito de haber inducido a las empresas extranjeras que operan en el país y que son filiales

² Por ejemplo, la Cía. Chrysler de México, exportó en 1986 a Guatemala un buen número de autobuses, esto mismo opera tratándose de los automóviles safaris que exportó hace algunos años la Volkswagen de México a China. Un concurso internacional, es cuando algún país se interesa por importar algún producto, para lo cual cita a los productores a concurso especificando las condiciones del producto en materia de calidad, de precio, recursos de entrega, empaque, condiciones de crédito, etcétera, así el que reúne las mejores condiciones es el que gana el citado concurso y con ello la venta que normalmente es importante.

³ Jorge Eduardo Navarrete, "Desequilibrio y Dependencia del Comercio exterior de México", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 25, Núm. 12, diciembre, 1975, p. 1348.

de corporaciones trasnacionales o aprovechan sus redes de operación a escala internacional para iniciar procesos de especialización basados en el intercambio de partes y componentes dentro de las filiales de diversos países de una misma corporación: Nuestras trasnacionales están exportando.

4.2 *La crisis de las materias primas de exportación*

Los problemas fundamentales de las materias primas mexicanas las podemos enumerar como sigue:⁴

*Fluctuaciones constantes de sus precios internacionales,
por virtud de su inestabilidad*

Esto implica que la mayor parte de los países productores de materias primas no puedan estar seguros de los precios internacionales de éstas, además, la tendencia actual es a la baja, pues depende de las demandas de los países industriales que es fluctuante.

*Deterioro persistente de la relación de precios
de intercambio*

Es decir que, México como todos los países subdesarrollados pagan cada día más caras sus importaciones,

⁴ Ver entre otras, Ofelia Alfaro, *México y los Convenios Internacionales de Materias Primas*. Escuela Nacional de Economía, Tesis 1961; Liborio Villalobos *Las Materias Primas en la Encrucijada*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1974.

medidas en la cantidad de bienes y servicios que necesitan exportar a cambio de dichas importaciones.

Sobre este particular, el economista argentino Raúl Prebisch, presentó en la I UNCTAD una ponencia donde se puso de manifiesto dicho deterioro de los países latinoamericanos, respecto al mundo desarrollado. Esta ponencia que más tarde publicó *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*,⁵ a pesar de sus limitaciones expone a través del análisis de una serie estadística histórica en donde compara los índices de precios de importación⁶ para deducir que una de las causas esenciales del subdesarrollo de América Latina consiste en el serio estrangulamiento externo, propiciado por un “deterioro secular de la relación de precios del intercambio debido a la debilidad congénita de la periferia, frente a los centros acreedores, que son los únicos que se han beneficiado del progreso técnico”.

Competencia desleal de los productos sintéticos, sustitutivos de las materias primas naturales

El mundo subdesarrollado y en especial los países productores que derivan de uno o dos productos el grueso de sus ingresos de comercio exterior, se han visto seriamente dañados con la aparición de los productos sintéticos, fruto de la tecnología de los países desarrollados, por ejemplo las fibras naturales como el algodón se han

⁵ Raúl Prebisch, *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*, Suplemento de la *Revista de Comercio Exterior*, abril, 1963.

⁶ Según fórmula:

$$r = \frac{px}{pm} \times 100; \text{ donde } r = \text{relación de precios del intercambio.}$$

px = índice de precios de exportación

pm = índice de precios de importación.

visto seriamente desplazadas por las sintéticas como el rayón, acetato, polyester y otras; el henequén se ha afectado seriamente con las fibras sintéticas para la elaboración de cordelería; la madera natural ha sido sistemáticamente sustituida por los plásticos; el cuero por fibras de nylon que han desarrollado el caucho sintético, los cueros artificiales, etcétera.

Es claro que la competencia con los productos sintéticos es desleal, puesto que la producción de estos últimos puede planearse de acuerdo con las condiciones de oferta pues son productos manufacturados, sus precios son más estables y mucho más baratos al consumidor final. Además pueden fabricarse en tamaños y piezas adecuadas a fin de evitar desperdicios del producto, cosa que con las materias primas naturales son de desperdicio común.

La existencia de un mercado monopolístico manejado por grandes corporaciones trasnacionales

El hecho de que sean muchos los oferentes y pocos los compradores o a veces un sólo país demandante, como es natural éste controla la comercialización internacional de las materias primas, puesto que posee la influencia y la fuerza suficientes como para influir en forma determinante en la fijación de los precios, condiciones de compra, calidad y cantidad de los productos, al grado de que como en el caso de los Estados Unidos, sus compras de azúcar que sólo son un complemento de su producción interna y, por tanto, se da el lujo de distribuirlo entre los países productores a través de las llamadas *cuotas*, de acuerdo al arbitrio de los legisladores de ese país y también acorde con la política exterior de esos países con la de los EUA. Cualquier contradicción

o supuesta rebeldía hacia la política internacional norteamericana se reflejará anualmente en la distribución de la cuota de determinado producto.

Las elevaciones de los costos de producción de materias primas, frente a la inestabilidad de sus precios externos

Para un producto de materias primas, el mercado internacional resulta altamente errático e inseguro, puesto que cada día cuesta más caro producir, por ejemplo una tonelada de algodón o café, debido a elevaciones sustanciales de costos, ya que en la mayoría de los países subdesarrollados se han generado procesos inflacionarios internos que han propiciado el alza general de costos, maquinaria agrícola, fertilizantes, insecticidas y herbicidas, transportes y fletes, impuestos y otros, lo que da por resultado que en el caso de algunas de estas materias primas se hayan vuelto a menudo incosteables, en cuanto a continuar destinando un área de cultivo para productos tan incosteables en sus precios externos y tan difícil y costoso de producir.

El ahorro de materias primas como fruto de las nuevas tecnologías.

De unos años a la fecha, el objetivo central de la tecnología punta, ha sido el ahorro cada vez mayor de insumos, materias primas e incluso mano de obra.

Este proceso de "miniaturización", implica que objetos que antes ocupaban mucha materia prima, por ejemplo, calculadoras, radios, televisores e incluso computadoras, hoy, sean de bolsillo, al igual que la telefonía y las instalaciones eléctricas diversas que

anteriormente consumían grandes cantidades de alambre de cobre o aleaciones, hoy sean pequeños hilos que casi no consumen componentes. Lo mismo opera con los transistores, que han minimizado el uso de componentes de hierro, acero, plata, plomo, zinc y otros materiales, que ha generado a nivel mundial la ruina de la minería, debido a que los precios mundiales de éstas y muchas otras materias primas de este tipo están en su nivel más bajo por efectos en la reducción mundial de su demanda. Tal es el caso de la minería mexicana en su conjunto.

Los convenios internacionales sobre materias primas

Según lo anterior, los problemas a que se enfrentan las ventas externas de materias primas son muchos y diversos, razón por la cual desde principios de siglo los productores empezaron a preocuparse por las fluctuaciones y caída de los precios de dichas materias primas, en una época histórica en la que el fenómeno de la monoproducción era más acentuado, como en el caso de Brasil cuyos ingresos de exportación dependían básicamente del café, Cuba del azúcar, Chile del cobre; Guatemala del banano; Colombia del cacao, Venezuela y México del petróleo, etcétera.

Los Convenios Internacionales sobre Materias Primas, o sobre Productos Básicos, o también llamados Convenios sobre Estabilización de Materias Primas, consisten fundamentalmente en organizar a exportadores e importadores a fin de conseguir en general los siguientes objetivos.

a) Establecer cuotas de producción entre los principales países productores, a efecto de que se eviten com-

petencias innecesarias entre ellos mismos, lo cual provoca el fenómeno de la sobreproducción y con ello la caída de los precios. Así, los países productores se comprometen a no rebasar dicha cuota para impedir que la oferta sea superior a la demanda internacional a un punto tal en el que sean factibles las reducciones de precios externos. Esta cuestión ha implicado en muchos casos reducir sensiblemente las áreas de cultivo y sustituirlas por otros más remunerativos, lo que obliga que éstas sean determinadas mediante las condiciones anuales del mercado.

b) Con base en lo anterior, se cita a una reunión internacional para ponerse de acuerdo con los importadores del producto y determinar un precio lo más justo posible de acuerdo con las condiciones del mercado; por lo que normalmente también suscriben el convenio los países importadores. Una vez que dicho precio ha sido negociado conforme al regateo internacional, éste se estabiliza, aunque hay que hacer mención que la influencia de los países importadores en las negociaciones a veces es determinante por el poderío económico que detentan.

c) También en dichos convenios son abordados por regla general los problemas de transporte y fletes de la materia prima en cuestión, problemas de la promoción internacional de su consumo, de las políticas arancelarias y restricciones cuantitativas y cualitativas seguidas en los países consumidores, mismas que también son negociadas en dichas reuniones, así como lo relativo a la comercialización internacional y otros temas más.

Según se ve, se trata de eventos internacionales cuyo resultado es la suscripción de un documento obligatorio tanto para los países productores como para los compradores. Su objeto esencial es la regularización de las relaciones comerciales entre los mismos y constituye des-

de el punto de vista de los países subdesarrollados un mecanismo de defensa de sus precios, lo cual a pesar de todo no ha sido suficiente para que dichas fluctuaciones se sigan presentando. Esto muy a su pesar de que en la I UNCTAD se creó la *Comisión sobre Productos Básicos*, encargada de solicitar a los países desarrollados un régimen de preferencias arancelarias para estos productos y el cual a pesar de todo se continúa otorgando a cuentagotas.

Los principales convenios establecidos a la fecha son el del *trigo* que se inició en 1933 y el más reciente es el de 1962; el del *azúcar* de 1902 el primero y el último en 1959; el *café* el más antiguo data de 1901 y el actual se firmó en 1975; el *estaño* iniciado en 1920 y ratificado en 1960; aparte existe el convenio del Instituto Nacional del Algodón; de los cuales México ha participado en el del café, el azúcar y el algodón.⁷

4.3 *Algunos ejemplos de productos mexicanos de exportación sujetos a este tipo de problemas*

ALGODON

Este había sido tradicionalmente uno de los productos de exportación que si bien tuvo cierto auge hace al-

⁷ Para ampliar esta información que sale de los límites del presente trabajo véase José Tello Sánchez, *Los Convenios Internacionales sobre productos Básicos y América Latina*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Tesis 1970. Ofelia Alfaro, *México y los Convenios Internacionales sobre Materias Primas*. Escuela Nacional de Economía. Tesis 1968. Baranya, L. y J.G., Mills. *Convenios de estabilización de materias primas*, CEMLA, México, 1962, John A. Hacia una Política de Materias Primas, *Comercio Exterior*, marzo de 1964.

gunos años, hoy en día presenta serios problemas derivados de que sus precios internacionales cada día son menos remunerativos, razón por la que grandes zonas que antes se destinaban a su cultivo en el norte y el noroeste del país, principalmente en los estados de Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, se hayan sustituido sistemáticamente por cultivos como el sorgo, la alfalfa y otros más seguros para el productor.

Sin embargo son todavía miles de familias campesinas de pequeños propietarios y ejidatarios que basan su sustento en el cultivo y exportación de esta fibra, que ha sido seriamente afectada por la aparición de las sintéticas que con bajo costo y mayor índice de calidad han invadido el mercado de textiles, al grado que en la industria nacional también ya están sustituyendo el algodón por fibras sintéticas, polyester, principalmente.

Hablar del comercio internacional del algodón mexicano es hablar del conocido monopolio internacional Anderson & Clayton Co. que tiene un control absoluto del mercado del algodón mexicano, ya que parte desde el financiamiento a los agricultores, alquiler de maquinaria e implementos agrícolas, dotación de semilla, proceso de cosecha, hasta comercialización interna y externa, e incluso la industrialización de la semilla en la fabricación de aceites alimenticios, mantecas, vegetales y otros productos.

Este es el caso de un monopolio vertical que opera en México llevándose realmente las ganancias de este negocio, ya que entre otras cosas por su conducto se realiza comercio triangular a Europa y a Japón, pagándose al producto nacional bajos precios para revenderlos al mercado internacional a precios superiores.

Anderson & Clayton controla el algodón de todas las regiones del país por lo que cuenta con sucursales en casi

todos los estados productores y con plantas beneficiadoras de dicho producto.

Por otra parte como ya habíamos apuntado se trata de un cultivo costoso y delicado, ya que sólo puede darse en zonas semidesérticas o regiones donde llueve poco, pues cualquier lluvia en época en la que ya esté florecando el algodón, lo moja y con ello lo echa a perder, cosa que se presenta frecuentemente y que trae consigo pérdidas irreparables para los agricultores, por lo que se ven precisados en la mayoría de los casos a recurrir a la erogación que involucra el seguro agrícola, con lo que se protegen de las eventualidades climáticas que son rigurosas en México.

CUADRO 4.3
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION
(Cifras en Miles de dólares)

	1975	1980	1985	1991
Algodón	173 662	320 886	92 737	44 452
Café crudo en grano	184 178	415 167	480 978	368 047
Jitomate	103 716	185 437	198 150	142 150
Legumbres y hortalizas frescas	20 394	172 373	145 529	489 559
Ganado vacuno	24 578	76 703	143 247	50 489
Camarón fresco refrigerado	—	955	443	—
Atón congelado	—	2 913	—	20 729
Camarón congelado	120 250	382 450	326 121	222 525
Petróleo crudo	460 053	9 429 569	13 308 776	7 264 186
Gas natural	—	448 870	—	205 027
Manufacturas	1 201 815	3 392 900	6 720 604	16 808 304

FUENTE: Banco de México, S. A., *Informes anuales* y *Revista Comercio Exterior*, mayo, 1992, p. 507.

El algodón es esencialmente un cultivo de riego y su mantenimiento en los distritos de riego involucra pagos adicionales que elevan el costo de producción. Por su delicadeza, requiere de cuidados especiales por las enfermedades normales al cultivo y el combate de plagas en-

tre las que destacan el gusano rosado que ha generado muy serias mermas entre los agricultores. Forzosa y oportunamente se deben aplicar insecticidas y fumicidas normalmente por avionetas y otros procedimientos especializados y costosos. Todos estos insumos en los últimos años han registrado sensibles alzas en sus precios, frente a un estancamiento, irregularidad e incertidumbre en los mercados algodonereros de exportación.

CAFE

El café constituye otro cultivo básico de exportación y como materia prima también se encuentra sujeto a la serie de eventualidades e incertidumbre de precios en el mercado mundial. Ser de temporal es una de las características fundamentales de este cultivo, que requiere de ciertas condiciones de humedad y altura sobre el nivel del mar, por lo que es común que se produzca en zonas de bosque templado, principalmente en serranías, donde se aprovecha la sombra proyectada por los árboles para sembrar bajo la mata del cafeto; aun cuando es posible su desarrollo en zonas bajas, pero siempre de trópicos húmedos.

El cafeto que es un cultivo perenne, es decir, imposible de sustitución, se distribuye geográficamente en los estados de Chiapas, Veracruz, Oaxaca, Puebla, Guerrero y otros, la pizca se realiza con base en abundantes contingentes de mano de obra no calificada, que se ve sometida a una seria explotación por parte de los grandes productores que, como en el caso del Soconusco en Chiapas, son grandes haciendas muy parecidas a las del porfiriato, ya que cuentan aún con tienda de raya y otros elementos parecidos.

Las fincas cafetaleras del Soconusco están, en su inmensa mayoría, en manos de extranjeros, principalmente

alemanes y españoles, quienes durante años han explotado no sólo la mano de obra indígena sino a los braceros guatemaltecos que por su condición todavía inferior a la del indígena mexicano, aceptan menores salarios en la época de la pizca del cafeto.⁸

También existen en esas zonas los pequeños propietarios y los ejidatarios, quienes a su vez, venden su producto a la hacienda.

También puede decirse que el beneficio del café, a través de las plantas beneficiadoras, es controlado por hacendados o compañías transnacionales. Este es un proceso simple que consiste en el desplume, o sea, quitar la cáscara, para que reciba el nombre de "café verde", luego pasa a un proceso de lavado; luego es secado en grandes patios, para, posteriormente, ser tostado y empacado en costales y ser materia prima de las plantas productoras de cafés solubles o servir para la elaboración de cafeína líquida o en polvo, que es la esencia del café, misma a la que las plantas productoras de cafés envasados le agregan la cáscara de haba, tortilla dura, garbanzo, azúcar y otros procesos de adulteración, en los que no interviene más que cafeína en gotas.

En los años setentas se creó el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE), con el objeto de ofrecer al productor un precio de garantía y evitar la especulación contra de los campesinos y pequeños productores, así como planificar la oferta a fin de evitar la sobreproducción; intentar una industrialización interna y defender los precios del grano en los mercados mundiales a través de la participación activa en el Convenio Internacional del Café.

⁸ Véase Angel Bassols, Arturo Ortiz W., Dinah Rodríguez y Luis Sandoval. *La Costa de Chiapas (Un estudio económico regional)*. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, 1974.

Estos intentos produjeron fuertes reacciones por parte de especuladores y monopolios extranjeros, a tal punto que hoy día la acción de INMECAFE es prácticamente inexistente. Puede decirse que el control monopólico de este producto está totalmente en manos del oligopólio trasnacional "Nestlé".

A este respecto se dijo que:

"Detrás de los ataques al Instituto Mexicano del Café, está la ofensiva de antiguos exportadores y productores del grano junto con algunos de sus 'líderes a sueldo' todos ellos en contra de la intervención del Estado en la producción, industrialización y exportación cafetalera. Ya se ha superado la situación que prevalecía en la rama cafetalera hace algunos años y permitía que fuese manejada totalmente por doce grandes exportadores y 50 productores-exportadores, a través de una red comercial de más de cinco mil coyotes. El control de la comercialización del café le proporcionó a esta oligarquía acaparadora y especuladora —finalizó— miles de millones de pesos que se ha traducido en bodegas de almacenamiento, en instalaciones para beneficio del café, en elevadas utilidades y una enorme capacidad financiera a costa del trabajo de noventa mil pequeños productores y trescientos mil cosecheros".⁹

Los países competidores tradicionalmente son Brasil, Colombia, México, Salvador, República Dominicana, Guatemala y Costa Rica, en el caso de América Latina; la India e Indonesia en el caso de Asia y Kenia, Costa

⁹ Declaraciones del Partido Mexicano de los Trabajadores al periódico *El Día*, 20 de enero, 1977.

de Marfil, Uganda, Etiopía y Madagascar. Estos últimos, cabe hacer notar que son socios de la Comunidad Económica Europea, hecho que desde que entró en vigor el tratado de Roma en 1957, alrededor de 23 países africanos se han integrado en un bloque comercial dentro de la propia CEE, llamado Convenio de Lomé, por medio del cual estos países semicoloniales reciben preferencias arancelarias de sus socios europeos para la realización de sus exportaciones de materias primas dentro de las que el café ocupa un papel preponderante. Esto es, a la vez, la causa por la que el café latinoamericano difícilmente puede ingresar a la CEE, por lo que se ve precisado a tener como único comprador a los Estados Unidos, quienes al mismo tiempo realizan comercio triangular con diversas partes del mundo, beneficiándose de las ganancias adicionales que involucran la comercialización e intercambio de éste y muchos productos más.

En el caso de México, se exporta alrededor del 90% del café al mercado norteamericano por intermedio y control de Nestlé, sólo 5% a Europa y 5% a otros países. Su importancia dentro del valor monetario de las exportaciones totales de productos agrícolas era de primerísima importancia, puesto que en promedio contribuía con un 25 o 30% de dicho valor total para 1991 no representa ni el 1%.

HORTALIZAS ¹⁰

El tomate de exportación es una legumbre cuyo cultivo se adapta, en condiciones inmejorables, a los tipos

¹⁰ Parte del texto del presente capítulo fue retomada y actualizada de nuestro trabajo *Examen de los problemas de la Economía de Sina-*

de suelos predominantes en algunas regiones del noroeste de México, principalmente los estados de Sinaloa y Sonora ya que se trata de superficies con agua de riego y las condiciones climáticas descritas. Por ello, los problemas de producción, en términos generales, se reducen al combate de algunas plagas que atacan mediante insecticidas ampliamente conocidos por los agricultores y a los esfuerzos por lograr mayores rendimientos por hectárea.

Entonces, podemos afirmar que los problemas de este producto agrícola no se encuentran primordialmente en el campo de la producción sino, fundamentalmente, en lo correspondiente a su distribución y venta. De allí que debemos precisar algunos caracteres generales de los tipos de mercados y condiciones de oferta y demanda a que se enfrentan.

En primer término debe señalarse que se trata de un producto *perecedero*, que al igual que la producción de frutas y legumbres está sujeta a las limitaciones que les impone el correr del tiempo una vez que ha sido cosechada, por lo que retrasos excesivos en los transportes, en las operaciones de venta o retenciones en las estaciones, repercutirán desfavorablemente en el peso y calidad del producto, llegando, en ocasiones, a generar pérdidas considerables por falta de almacenamiento correcto y/o refrigeración.

En este sentido, el Ferrocarril del Pacífico juega un papel importante en cuanto que proporciona un medio eficiente del transporte para las cosechas de tomate y otras legumbres similares como el pepino, la berenjena, ejotes, chícharos y otras de menor importancia.

Por tanto, el transporte tampoco constituye un problema serio para la movilización de estos productos pues existen buenas comunicaciones, tanto por ferrocarril como por carretera dentro de la zona y el resto del país y hacia los Estados Unidos que es el mercado único para las ventas externas del producto, lo que significa un problema vital del tomate, pues aunque abastece parte de la demanda canadiense, esta operación se realiza fundamentalmente a través de intermediarios norteamericanos que se encargan de distribuir el producto.

El tomate se enfrenta a un mercado bajo competencia monopsonica, en la que al ser muy reducidos los grupos de compradores ejercen una influencia importante en la determinación del precio y, no sólo eso, sino que imponen condiciones y normas de calidad, formas de pago, época de compras, tipos de empaque y otras condiciones más que convierten la comercialización del producto en una venta netamente dependiente de los gustos y preferencias de los compradores y consumidores, mismos que se encuentran en condiciones ventajosas respecto a los productores u oferentes.¹¹

Pero este no es el único problema del mercado al que se enfrentan, sino que a lo anterior hay que agregar que México sólo contribuye con una oferta complementaria de la producción interna de los Estados Unidos. Esta cuota varía de acuerdo con las condiciones de producción interna de las cosechas de Florida, que es la región to-

¹¹ El economista Ceceña Cervantes dice: "El mercado del tomate sinaloense se clasifica como: internacional, de oferta instantánea, inelástica, de competencia monopolística de mayoreo y menudeo". Universidad Autónoma de Sinaloa: Escuela de Economía: *Aspectos generales del mercado del tomate sinaloense*, por José Luis Ceceña Cervantes. (Culiacán Sinaloa, México 1963). p. 26

materia principal de aquel país y es la que fija, en última instancia, los volúmenes de legumbres mexicanas entre las que el tomate es de primer orden.

Cabe aclarar que desde el punto de vista ecológico, México se encuentra en condiciones de ventaja respecto a Florida, donde se presentan, a menudo, heladas que merman y perjudican la producción a más de los frecuentes ciclones y temporales que también afectan la agricultura de la región, que determinan que la mayoría de los años esa misma zona se vea incapacitada para satisfacer todas las necesidades de consumo de tomate y otras legumbres; por lo que, recurrir a la producción mexicana, resulta inevitable aun cuando ventajosa, pues como dijimos, los comerciantes norteamericanos llamados *brokers* buen cuidado han tenido de extender sus redes monopólicas y controlar para su beneficio, tanto la producción y venta de estos productos.¹²

En efecto, las importaciones mexicanas de Estados Unidos, ha generado la aparición del intermediario extranjero, quien está conectado ampliamente con los productores y consumidores y obtiene beneficios adicionales en cada etapa de la comercialización del producto, a más de las propias etapas de producción, que van desde el financiamiento de las cosechas a través de créditos atados, hasta el empaque, transporte y venta del produc-

¹¹ "Sinaloa sólo satisface las necesidades tomateras de Estados Unidos en invierno, época en la que las distintas zonas de EUA no abastecen el mercado tanto, las ventas de tomate dependen en buena medida del éxito o fracaso de la cosecha de Florida. Así, si la cosecha de Florida es buena las compras a Sinaloa reducen y viceversa —además sólo satisfacen una parte muy reducida de la demanda total— el mercado es cada vez más estrecho, por lo que, puesto que Florida tiene alta productividad, Sinaloa tiende a desaparecer como competidor..." Ceceña Cervantes, José Luis: *Aspectos generales del mercado del tomate sinaloense*. *Ob. cit.*, p. 39.

to, con lo que han generado una integración de tipo vertical, que controla desde el financiamiento, producción, organización de mercados, exportación y venta al consumidor final.

El volumen de la cuota mexicana para el abastecimiento de la demanda norteamericana de tomate, fluctúa entre un 7% en los años malos para México, hasta un 20% en los años buenos. Según esto, el oferente mexicano, al contribuir con una parte mínima en promedio a la oferta global, se encuentra poco capacitado para influir en la determinación del precio, por lo que en los años en que la cuota tomatera baja, los cosecheros nacionales tienen pérdidas considerables y viceversa, en los años en que por razones fundamentalmente meteorológicas las cosechas de Florida no logran abastecer el mercado norteamericano, logran entonces resarcirse de la pérdida de otros años y aun obtener utilidades de consideración.¹³

En épocas buenas del tomate, podemos afirmar que surge una especie de auge en esos estados, hay mucho movimiento de carga transportada por autotransporte y por ferrocarril, obteniendo el Estado fuertes ingresos por conducto de fletes, impuestos a la producción y venta de productos agrícolas; por concepto de impuestos de exportación y otros ingresos adicionales; a su vez, surge en forma considerable la contratación de mano de obra al grado que ésta llega a escasear y se hace necesario echar mano de peones de Nayarit y de Durango; se elevan en cierto grado los salarios, se trabajan turnos, se intensifica el empleo de la mano de obra femenina y de menores; las empacadoras no bastan y, en fin, se suscitan

¹³ En los años buenos del tomate, un agricultor de Sinaloa obtuvo por concepto de utilidades alrededor de 150% o más.

todos los fenómenos inflacionarios característicos de una época de expansión económica.

Sin embargo, en épocas en las que el ciclo agrícola es desfavorable a México, podemos afirmar que se presenta el fenómeno inverso, lo que propicia una seria contracción en la actividad económica de los estados productores y en su ingreso regional y presiona a nivel nacional a nuestra balanza de pagos al reducir los ingresos de exportación de mercancías.

A pesar de que los ingresos de exportación de tomate han beneficiado a la mayoría de los habitantes del estado, podemos afirmar que lo jugoso de las utilidades ha quedado en manos de unas cuantas familias que forman la burguesía agrícola neolatifundista de Sinaloa y Sonora y que, como expresamos en párrafos anteriores, son las detentadoras de la técnicas agrícola, a través del uso de maquinaria, equipos, fertilizantes, insecticidas y otros, que han propiciado la producción de tomate en gran escala, todo ello con los requerimientos de los demandantes norteamericanos y que son los que están capacitados para absorber las pérdidas de los años en los que el Congreso Norteamericano impone restricciones cuantitativas acordes con la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos.

Otro problema básico en el cultivo del tomate de exportación consiste en que se desperdicia alrededor del 50% de la producción total del mismo, tal desperdicio se le conoce en la región como "la rezaga".

Esta rezaga, se genera de que se tiran prácticamente al cosecharse tanto los jitomates colorados, como aquéllos que no reúnen los tamaños requeridos por los distribuidores norteamericanos, o sea los que no miden 7 por 7 y 6 por 7.

Por ello es común observar en los campos tomateros, miles de metros de surcos llenos de tomates, tirados, que

forman verdaderos ríos de comestibles lamentablemente desperdiciados. Tal cosa aún cuando en parte es característico en este cultivo, también exhibe la irracionalidad de los sistemas de producción bajo patrones capitalistas, generando una llamada "economía del desperdicio", mientras miles de mexicanos con dificultades incluyen en su dieta este producto.

Puede afirmarse que los problemas a que se enfrenta el tomate son los mismos que para las diversas frutas y hortalizas que se producen en Sinaloa y Sonora. Por ello puede generalizarse tal problemática para el cultivo del pepino, berenjena, melón, sandía, chícharo, ejote y otros.

"La producción mexicana de frutas y legumbres destinada a la exportación se inició hace más de sesenta años. Sus orígenes se remontan hasta el año de 1905, en que ya hubo registros de envíos de legumbres por ferrocarril con destino a Estados Unidos.

Durante la revolución armada las actividades se paralizaron; luego se reanudaron con relativamente poco éxito hasta los años de la Segunda Guerra Mundial, cuando la producción se vio impulsada por los aumentos de la demanda ocasionados por la misma guerra y los progresos alcanzados por las vías de comunicación y los sistemas de transporte".¹⁴

PETRÓLEO: (LA PETRODEPENDENCIA)

Desde principio de siglo México fue un tradicional abastecedor de petróleo crudo a las potencias occidentales

¹⁴ *El mercado de frutas y legumbres mexicanas en Estados Unidos y Canadá*: Rex V. Call, George P. Leaming y Humberto Tapía S. *Revista de Comercio Exterior*. abril de 1969, p. 291.

principalmente a Inglaterra y Holanda, las que se apoderaron de nuestra riqueza durante muchos años y explotaron la mano de obra nativa hasta 1938, año en que se da uno de los pasos más trascendentales en materia de la consolidación de nuestra riqueza del subsuelo.

Con la expropiación petrolera en 1938, México empieza a beneficiarse con la venta del citado hidrocarburo y además se inicia un proceso de industrialización del mismo y un abastecimiento interno que propicia en buena medida el proceso de industrialización nacional y la sustitución de importaciones alentada por la Segunda Guerra Mundial.

No podríamos detenernos en evaluar la forma como ha operado PEMEX, ni tampoco cómo las compañías trasnacionales se han vuelto a apoderar de nuestra riqueza petrolífera, a través de tecnología y endeudamiento de la citada empresa, sólo conviene referirnos a ello como problemas básicos que enfrenta dicha industria y que explican, desde el punto de vista externo, el por qué seguimos siendo un país exportador de petróleo crudo, a pesar de que contamos con una industria petrolera de las más importantes del mundo en desarrollo.

En efecto, la petrolización de la economía mexicana tuvo como antecedente más inmediato las estratosféricas alzas en los precios de los hidrocarburos, propiciadas por la radicalización de la OPEP a través del embargo petrolero realizado en 1973 por los países árabes. Esto llevó a que se pusiera de manifiesto que México contaba con enormes reservas de petróleo, por lo que la banca internacional se dio a la tarea de convencer al gobierno de Echeverría para que aceptara multitud de créditos para explotar los yacimientos encontrados en 1975 en Chiapas y Tabasco. Se sabe que no llegaron a ningún acuerdo por lo que hubo fuertes presiones pa-

ra aceptar el crédito externo, cosa que no pudo realizarse sino hasta el gobierno de López Portillo, quien accedió graciosamente a las presiones del exterior a fin de que México explotara sus recursos del subsuelo, en especial en función de la reserva estratégica de los Estados Unidos.

De la deuda externa contratada por ese gobierno, alrededor de un 45% fue para PEMEX o para proyectos muy vinculados con la explotación de ese producto. Por ello, para 1974 se realizaron exportaciones de petróleo sólo por 37 millones de dólares, para 1975 suben bruscamente a 432.9 millones de dólares, lo que significó un incremento porcentual de 1 054.5%.

Puede decirse que a partir de 1974, México de país importador de petróleo se integra nuevamente como exportador, al grado de constituirse para 1985 en uno de los principales productores mundiales. Esto, sin embargo, sólo favoreció al fenómeno de la llamada petrodependencia de México, la cual fue claramente formulada por las potencias para lograr apoderarse de nuestra riqueza petrolera la que consiguió al generar un endeudamiento externo sin precedente (más de 100 mil millones de dólares en 1993), y con especial aplicación a la industria petrolera, pues su propósito fue incrementar la oferta de petróleo y con ello generar la caída de los precios.

Hasta 1980 dichos precios llegaron a niveles insospechados, razón por la cual México, a través del gobierno de López Portillo se endeudó de 19 mil millones de dólares en 1976, a 80 mil en 1982, pues se decía que los precios continuarían al alza, con lo que tranquilamente se pagaría esa deuda. Esto no ocurrió pues en 1981 empezaron a descender, generando la más grave crisis de

la economía mexicana, conocida como la crisis financiera o de pagos,¹⁵ de la cual aún no sale el país.

ALGUNOS PRODUCTOS PESQUEROS

Dentro de éstos el más importante es el CAMARÓN, cuya producción nacional casi íntegramente se exporta a los Estados Unidos, para su posterior comercialización e industrialización realizada en el extranjero a través de cadenas de *brokers* o *dealers* que son intermediarios monopolistas encargados de la compra de nuestros productos en calidad de materia prima, empacada y congelada para su distribución en el resto de su país o al del mundo a través de un comercio triangular.

Las zonas más ricas de camarón son los puertos de Salina Cruz, Guaymas, Topolobampo y Mazatlán, aun cuando son de primerísima importancia las capturas en puertos del golfo como Tampico, Veracruz, Coatzacoalcos y, sobre todo, Campeche y Progreso, Yucatán. Las especies de exportación son altamente apreciadas en el mercado mundial, debido a que contrariamente a lo que sucede con las materias primas agrícolas, en el caso de los productos pesqueros su oferta es inferior a su demanda y por tanto sus precios a pesar de todo remunerativos, aunque de ellos el que se beneficia en último grado no es el pescador mismo, que por su debilidad econó-

¹⁵ Sale del objetivo del presente texto analizar esta situación del país. Al respecto recomendamos nuestro artículo, "Impacto del petróleo en el Comercio Exterior" Revista *Problemas del Desarrollo*, No. 37, México, 1979; y el que apareció en el número 43 de dicha revista "El Comercio Exterior de los Hidrocarburos mexicanos", México, 1980. Para mayor abundamiento en el tema recomendamos el libro de John Saxe, *Petróleo y Estrategia*. Siglo XXI editores, México, 1980.

mica se ve precisado a vender su producto a bajo precio normalmente a la cooperativa, para que allí se realice un largo proceso de redes de intermediación monopólica, de tal manera que un pequeño grupo de individuos son dueños de las empacadoras y congeladoras, de los carros refrigeradores, de las propias embarcaciones camaroneras, de los aperos de pesca y, sobre todo, tienen los contactos con los exportadores y los intermediarios extranjeros que compran el producto.

La pesca del camarón requiere de embarcaciones y equipo adecuado, por lo que es necesario financiamiento especial, que en muchos casos es otorgado por el propio intermediario o, en otros casos, lo aporta el gobierno mexicano a través del Banco Nacional de Pesca (BANPECO). El camarón es una especie cuya explotación está destinada por ley para las cooperativas pesqueras constituidas, cosa que no opera en la realidad, ya que éstas por problemas de corrupción interna y debilidad frente a los monopolios pesqueros, tienen que ceder ante la presión de éstos, aparte de la competencia desleal que ejercen las embarcaciones piratas de Estados Unidos, Japón y otros países, que pescan más camarón y otras especies que el conjunto de nuestras embarcaciones, lo cual constituye un saqueo de nuestra riqueza, frente a la impotencia de nuestros guardacostas.

En situación similar se producen y exportan especies como la LANGOSTA y el CARACOL, productos que difícilmente llega a consumir el mexicano, debido a sus altos precios y a lo remunerativo que resultan los precios internacionales. No obstante, estas especies son congeladas en plantas nacionales y se envían al exterior en forma de productos con cierto grado de valor agregado.

Tratándose del caracol es una especie que se obtiene en la Costa del Caribe, en el estado de Quintana Roo, bajo las aguas que forman el conjunto de islas llamadas

el Banco Chinchorro y se dice que es por parte de las cooperativas que ha sido intensiva; cabe aclarar como problema social que este producto se obtiene por buceo libre, o sea, sin equipo, por lo que los pescadores sufren de enfermedades respiratorias diversas entre las que la tuberculosis es preponderante.¹⁶

ATUN

La guerra del atún bien podría llamarse la disputa entre el "tiburón y el atún", pues el boicot a las exportaciones mexicanas de este producto realizado por los EUA de 1983 a 1986 fue una clara muestra de una práctica de guerra comercial, frente a la cual organismos internacionales que supuestamente deberían interceder por los países débiles, no han hecho nada más que favorecer a los poderosos. Esta medida violó el espíritu de cooperación comercial del tan promovido GATT, que está en oposición a toda clase de medidas unilaterales como boicots, embargos y bloqueos comerciales, para lo cual se ofrece, en teoría, la posibilidad de "solución de diferencias" que desde el punto de vista del derecho internacional, se negocia pacíficamente.

Sin embargo, con el unilateral y agresivo embargo atunero los EUA pasaron por alto no sólo la soberanía nacional de muchos países, incluso miembros del GATT, sino las propias normas multilaterales del libre comercio tan propaladas y supuestamente sustanciadas por ellos mismos.

¹⁶ Véase Arturo Ortiz Wadgymar, "Diagnóstico económico del Estado de Quintana Roo y Estrategia para su desarrollo", *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, tomo CXXIV, México, 1976.

A partir de que se decretó a nivel internacional las 200 millas de mar patrimonial como zona exclusiva de pesca, la piratería dejó de ser una actividad legal, razón por la cual en todo el mundo los países fueron celosos de tal patrimonio y en el caso de México se detuvieron a varios barcos atuneros norteamericanos que violando flagrantemente leyes internacionales saqueaban tranquilamente nuestra riqueza pesquera. Sin embargo, pese a que era un acto abiertamente delictivo, los Estados Unidos respondieron en forma virulenta y preponderante al decretar el entonces presidente Carter la congelación de todas las exportaciones atuneras de México por el grave delito de defender nuestra soberanía.

La manera legaloide como justificaron esos actos de piratería (delincuencia en el mar), fue que de acuerdo con sus leyes pesqueras el atún era una especie altamente migratoria, razón por la cual se podría capturar en cualquier parte sin importar que fuera zona exclusiva de pesca. Esto era tan absurdo como decir que dado el carácter migratorio, por ejemplo de los patos y aves silvestres, podemos cruzar cualquier frontera y sin permiso alguno cazarlas e incluso explotarlas comercialmente.

A lo largo del transcurso de los alegatos de la "guerra del atún", el gobierno mexicano cedió en parte al ofrecerles la posibilidad de pescar en aguas nacionales, simplemente solicitando un permiso y pagando una cuota determinada. Esto resultó inadmisibile para quienes se sienten los dueños del mundo y no fue aceptada en virtud de que había una discrepancia de interpretación jurídica con la ley de pesca de los EUA, que le confería al atún su alto grado de migratoriedad.

Esa discrepancia tuvo una aparente solución en 1986 más que como una concesión a México, sino en virtud de que las industrias atuneras de los EUA, que dependen en alto grado de la pesca en nuestra zona, vivían una

grave crisis que los había llevado a presionar a su gobierno a aceptar los permisos y el pago de la cuota propuesta por nuestro país.

Alrededor de este capítulo que supuestamente se cerró con la entrevista de ambos mandatarios en ese año, quedaron interrogantes acerca de si no se generará una sobreexplotación de la zona o una competencia desleal entre los atuneros mexicanos y los norteamericanos. A pesar de ello, se reanudaron las exportaciones de atún lo que aunque sea en forma poco satisfactoria, México volvió a surgir como exportador importante de este producto, hasta 1991 en que se encontró otro pretexto absurdo, consistente en decretar otro embargo atunero en virtud de que con la pesca del atún se mataban delfines. Esto no fue más que otra argucia proteccionista de los EUA y otra agresión más a México.

GANADO EN PIE¹⁷

Las exportaciones de ganado en pie y algunas carnes rojas en canal, constituyen una forma de especialización de la actividad ganadera bovina que prospera principalmente en los estados del norte, en particular en Chihuahua, en donde existen multitud de ranchos especializados en la cría y engorda estrictamente de exportación, desarrollando razas finas entre las que las Herford, Charolais, Holstein y otras ocupan un papel preponderante.

¹⁷ Para una ampliación de este tema, recomendamos el libro de Nicola Reig y otros, *Desarrollo agroindustrial y la ganadería de exportación en México* SARH, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1982. Documento de trabajo número 8.

Este tipo de ganadería, aprovecha la cercanía geográfica con EUA, para enviar bovinos por ferrocarril o por carretera a los intermediarios norteamericanos, para su comercialización al resto de los Estados Unidos y Canadá, bien sea en forma de carne deshuesada, enlatada o en las múltiples formas: derivados industrializados de la carne.

No obstante, es común que se envía el ganado todavía como becerro lactante, para su proceso de engorda en potreros norteamericanos; por lo que a menudo se observa el notable crecimiento de ranchos más especializados en la cría que en la engorda. Como es natural las exportaciones de becerros son menos remunerativas que las del animal ya engordado y, menos aún, que las de carne deshuesada o industrializada, a pesar de ello, no deja de ser atractivo dicho precio, en especial por el deslizamiento del peso.

Otra característica de la ganadería de exportación es que es altamente costosa, debido a que se manejan semovientes de raza pura que requieren de inversiones y cuidados especiales, como costos de estabulación, uso sistemático del veterinario para combate de plagas, enfermedades, cruce y mejora de razas, inseminación artificial, baños garrapaticidas, pastos adecuados y alimentos balanceados y otras cuestiones técnicas que obligan al productor a contar con equipo y personal especializado para un tipo de ganadería altamente tecnificada, que difiere sensiblemente de la que abastece al mercado nacional y que es, básicamente, tradicional con ganado con cruces de cebú y otras razas corrientes que se dan principalmente en las Huastecas, Veracruz y Tabasco.¹⁸

¹⁸ A este respecto recomendamos consultar nuestro trabajo "Ensayo sobre la ganadería Huasteca", Contribución al libro colectivo

Por lo mismo que la ganadería de exportación es costosa y por su lejanía, no ha podido llegar a precios accesibles al enorme mercado del Distrito Federal y otras ciudades, por lo que su dependencia del norteamericano es notable y se encuentra sujeta a un sin fin de eventualidades, que dependen, como en la mayoría de los productos que adquiere ese país, de su producción interna, la que si es abundante, traerá consigo una caída vertical del mercado de ganado mexicano y de otros países y viceversa, si hay déficit de carne, los precios mejorarán y las restricciones se reducirán.

Cabe aclarar que en épocas buenas para la exportación de ganado a EUA, los productores encargados de atender al mercado interno, prefieren exportarlo generando escasez de carne en México y beneficiándose con alzas de precios adicionales. Por ello, muchas veces el mercado de carne en México se manipula según las necesidades de EUA, siendo los perjudicados los consumidores nacionales.

El mercado norteamericano de ganado se basa en cuotas que se modifican de acuerdo con la producción interna de ese país, por tanto existen épocas en las que dicha cuota se reduce a niveles tales que existen miles de cabezas de ganado mexicano sin mercado. A su vez las restricciones fitosanitarias de los EUA, son muy rígidas y los inspectores del Departamento de Salud de ese país a veces son inflexibles, por lo que el ganado en pie debe reunir todas las características específicas que establecen los códigos en vigor, de tal suerte que un animal que no llene esos requisitos es rechazado y revendido al coyote extranjero muy por debajo de su precio.¹⁹

Las Huastecas en el desarrollo regional de México. Ed. Trillas, México, 1976.

¹⁹ Ha habido épocas como la del gobierno de Miguel Alemán

Por tanto, nos enfrentamos a un mercado inestable monopsónico, muy difícil en cuanto a restricciones cualitativas de carácter proteccionista.

cuando rechazaron casi toda la ganadería de exportación mexicana con el pretexto de que eran animales enfermos de "fiebre aftosa", y más tarde de la "encefalitis equina", flageló seriamente a los productos nacionales.

Capítulo 5

LAS IMPORTACIONES MEXICANAS

5.1 *Estructura y composición de las importaciones*

La naturaleza de las importaciones de mercancías es clásica de un país en proceso de desarrollo, pues estamos precisados a realizar fuertes erogaciones por concepto de importaciones de maquinaria, equipos, refacciones, ciertas materias primas para la industria, que se producen en los países desarrollados y cuyos precios son crecientes y ahora, hacia 1994 con la apertura comercial se han incrementado las compras de bienes de consumo

Con fines ilustrativos, presentamos el cuadro 5.1 donde se resumen los principales productos que México importa por sector de origen y cuadro 5.2 por grupos económicos, alrededor de los cuales haremos algunos comentarios. En dicho cuadro podemos observar los porcentajes por grupos económicos y constatar lo dicho anteriormente.

Los diez productos más importantes de importación los presentamos en el cuadro 5.3. donde se observa lo ya dicho en el sentido de que son bienes de capital los que más pesan sobre el total. Automóviles, productos metálicos de maquinas y equipos, refacciones, bombas,

CUADRO 5.1
 IMPORTACIONES MEXICANAS POR SECTOR DE ORIGEN
 (Cifras en millones de dólares)

	<i>1980</i>	%	<i>1985</i>	%	<i>1991</i>	%
		<i>Respecto al total</i>		<i>Respecto al total</i>		<i>Respecto al total</i>
IMPORTACION TOTAL	18 486.2	100.00	13 460.4	100.00	38 356.7	100.00
I. Agricultura y silvi- cultura	1 871.4	10.2	1 307.8	9.73	1 663.2	4.3
II. Ganadería y apicultura	129.6	0.7	307.3	2.28	423.0	1.1
III. Caza y pesca	10.6	—	3.5	0.02	7.1	0.1
IV. Industria extractiva	255.8	1.3	213.1	1.58	398.0	1.0
V. Industria manufactu- rera	16 002.8	86.0	11 532.5	85.67	35 648.6	92.9
VI. Otros servicios	16.0	0.8	—	—	—	—
VII. Productos no clasifi- cados	199.8	1.0	96.0	0.71	216.5	0.6

FUENTE: Banco de México, S.A., *Informes Anuales*.

CUADRO 5.2
VALOR DE LA IMPORTACION DE MERCANCIAS
POR GRUPO ECONOMICO
(Millones de dólares)

	1970	1975	1980	1991
I. Bienes de consumo	528.0	599.9	2 426.1	5 639.3
II. Bienes de producción	1 932.0	5 293.9	16 060.1	32 544.5
a) Materias primas y auxiliares (no duraderos)	797.8	2 903.1	11 027.1	24 073.9
b) Bienes de inversión	1 134.8	2 390.7	5 032.4	8 470.6
III. No Clasificados	—	686.4	—	—
Total suma I, II, III	2 460.8	6 580.2	18 468.2	38 184.0

FUENTE: Banco de México, S.A., *Informes Anuales varios años*.

etcétera Y muchas materias primas más, que inciden negativamente sobre nuestra balanza.

Hoy en día con la apertura comercial aplicada desde 1985, se están importando gran cantidad de productos que anteriormente se adquirirían en el país, lo cual ha incidido negativamente en la balanza comercial como vimos en el Capítulo 2.

Es notorio que para 1991, el 93% de las importaciones son de manufacturas, las cuales como vimos anteriormente son de bienes de capital, productos intermedios y ahora son importantes los de consumo.

Para ver el detalle de los productos importados, véase el cuadro 5.3 en donde se nota que al menos en los últimos años, han sido de gran importancia las compras de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aparatos eléctricos y electrónicos, químicos, siendo ahora significativas las compras de alimentos, bebidas y tabaco, textiles, alhajas y otros productos de consumo no

CUADRO 5.3
PRINCIPALES IMPORTACIONES
(Miles de dólares)

Concepto	1990		1991	
	Valor	%	Valor	%
Total	31 089 953	100.0	38 356 776	100.0
Agricultura y silvicultura	1 829 933	5.9	1 663 276	4.3
Ganadería y apicultura	232 326	0.7	423 010	1.1
Caza y pesca	8 755	—	7 192	—
Industria extractiva	388 830	1.3	398 087	1.0
Petróleo y gas natural	25 826	0.1	30 960	0.1
Minerales metálicos	81 154	0.3	98 355	0.3
Minerales no metálicos	281 850	0.9	268 772	0.7
Industrias manufactureras	28 341 148	91.2	35 648 634	92.9
Alimentos, bebida y tabaco	2 678 975	8.6	2 583 738	6.7
Textiles y prendas de vestir	922 616	3.0	1 200 898	3.1
Pielés y cueros y sus ma- nufacturas	125 127	0.4	193 388	0.5
Madera en manufacturas	173 907	0.6	292 806	0.8
Papel, imprenta e industria editorial	1 061 211	3.4	1 268 496	3.3
Derivados del petróleo	1 062 168	3.4	1 343 331	3.5
Petroquímica	318 847	1.0	473 819	1.2
Química	2 777 878	8.9	3 343 476	8.7
Productos de plástico y de caucho	784 975	2.5	1 100 253	2.9
Manufacturas de minerales no metálicos	311 391	1.0	402 378	1.0
Siderurgia	1 628 388	5.2	2 227 417	5.8
Minerometalurgia	444 051	1.4	550 081	1.4
Vehículos para el transpor- te, sus partes y refaccio- nes	5 937 061	19.1	7 622 100	19.9
a) Autotransporte	5 280 496	17.0	6 996 395	18.2
b) Aerotransporte	429 432	1.4	410 555	1.1
c) Ferrocarril	159 047	0.5	149 728	0.4
d) Navegación	68 086	0.2	65 422	0.2
Productos metálicos, ma- quinaria y equipo indus- trial	10 114 553	32.5	13 056 453	34.0
a) Para la agricultura y la ganadería	159 178	0.5	175 163	0.5
b) Equipo profesional y científico	579 916	1.9	846 561	2.2
c) Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	3 068 543	9.9	3 984 562	10.4
d) Aparatos de fotogra- fía, óptica y relojería	324 913	1.0	423 852	1.1
e) Alhajas y obras de metal común	27 938	0.1	47 172	0.1
f) Maquinaria, equipo y productos diversos	5 954 020	19.2	7 579 143	19.8
Productos no clasificados	288 961	0.9	216 577	0.6

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior. Revista *Comercio Exterior*, México mayo 1992, pp. 506-507.

esencial, que han ingresado al país pagando muy bajos aranceles, o bien de contrabando lo que ha generado gracias a la apertura, los enormes conglomerados urbanos de ambulante y economía informal, que han crecido gracias a productos importados de dudosa o pésima calidad y que no han generado más que un desnivel en balanza comercial de la magnitud antes enunciada. Esto también ha acrecentado el desempleo creado por el cierre de múltiples empresas medianas y pequeñas que no han resistido la competencia desleal con respecto a bienes importados a precios de dumping. Por ello, es necesario evaluar con serenidad si los costos de la apertura han sido favorables o más bien lo contrario.

5.2 *Las importaciones agrícolas*

Puede decirse que las raíces de la insuficiencia del agro mexicano para abastecer de granos básicos y alimentos esenciales, fue precisamente desde el llamado modelo "sustitutivo de importaciones" que se caracterizó en términos generales, por privilegiar el desarrollo industrial en detrimento del sector agrícola.¹

Entre los años treinta y los sesentas, México llegó a consolidar una considerable infraestructura hidráulica,

¹ Según David Barkin, ha descendido la superficie para granos básicos pues en su artículo "El uso de la tierra agrícola en México", presenta un cuadro pormenorizado con cifras oficiales, donde señala que en 1940 se sembraban el 78% de la superficie total cosechada, en producir granos básicos, esta proporción bajó a 64.0% en 1960 y para 1979 al 48.0%. En tanto que las destinadas a frutas y legumbres en 1940 ocuparon el 5.2% para crecer en 1970 al 7.5% y los forrajes del 1.7 en 40 al 12.0% en 69: *Problemas del Desarrollo*, Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo. México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1969, pp. 66-67.

especialmente en el Norte y Noroeste del país, la cual a partir de la derrota del modelo cardenista, se enfocó prioritariamente a ser base de la dependencia del sector "agro primario exportador".

Las mejores tierras, es decir con riego, capital, tecnología e infraestructura se enfocaron al mercado externo y con la reforma alemanista al Artículo 27 de la Constitución, estas tierras fueron rápidamente monopolizadas por una nueva burguesía. Ellas acapararon las tierras, la infraestructura moderna y se vincularon al mercado norteamericano en función de la exportación y la obtención de mayores tasas de ganancia que las logradas en el mercado interno.

En este sentido, como un fruto de la "ley de desarrollo desigual",² surge una economía dual, con un sector atrasado de la agricultura frente a uno moderno; el primero, con baja productividad, escasa tecnología y métodos de trabajo en ocasiones de abierto subempleo, frente a un dinámico sector capitalista, moderno, tecnificado, con altos índices de productividad, pero totalmente dependiente del mercado exterior y de sus altibajas.³

El sector atrasado de la agricultura fue al que se le destinó la tarea de abastecer al mercado interno especialmente de maíz, con bajísimos rendimientos de tem-

² Esta ley define la ley del crecimiento del capitalismo como anárquica, a saltos, sujeta a serios desequilibrios y crisis, normalmente con base en deprimir a otros sectores o a otros países. Véase Lenin, *Obras completas*, Ed. Sociales, Moscú.

³ Para un detalle de la política hidráulica de México, véase Adolfo Oribe de Alba, "Las obras de irrigación en México". *México 50 años de revolución* y Jorge L. Tamayo, "El problema fundamental de la agricultura mexicana", el *Trimestre Económico*, jul-sep., 1946. Miguel S. Wionczek, "Aportación a la política hidráulica a la actual crisis agrícola mexicana". *Revista de Comercio Exterior*, abril, 1982.

poral, con una cada vez mayor atomización del ejido y el total fracaso de la reforma agraria, que sólo fue generado entre los años cincuentas y sesentas, el sistemático tránsito del campo a la ciudad, en la que el campesino prefirió trasladarse a la ciudad en busca de empleo y mejores condiciones de vida, cuestión que sólo generó a la larga, el terrible congestionamiento urbano y la expansión demográfica en las ciudades perdidas.

Por otra parte, las elevadas tasas de crecimiento demográfico, fueron generando en esos años un incremento del proceso de urbanización que se manifestó en que grandes extensiones de terreno dedicadas al cultivo fueran convertidas en zonas residenciales o en suburbios urbanos, en zonas fabriles, en enormes centros comerciales; en una palabra, el pavimento le fue sistemáticamente restando superficie al suelo destinado a fines agropecuarios liberando mano de obra campesina que se asentó en la mayoría de los casos en forma irregular en ciudades perdidas. De esta forma puede decirse que se dio entre 1940-70 un cambio estructural en la composición demográfica del país que anteriormente a 1940 era predominantemente agrícola hacia el sector industrial y fundamentalmente de servicios.

5.3 *Causas más recientes de la insuficiencia alimentaria*

A partir de los factores naturales que han generado un serio deterioro de las condiciones ecológicas del suelo, clima, precipitación pluvial, contaminación, los acelerados procesos de urbanización y abandono del cultivo de temporal a su suerte, se han venido a sumar otros factores que han distorsionado la estructura productiva del campo y que son, por una parte, la creciente transnacionalización del campo mexicano y la

ganaderización del suelo en competencia con la agricultura.

La transnacionalización de la agricultura mexicana

Como un fenómeno que surgió desde los años cuarentas, ya para los setentas nos encontramos con un dominio elevado de la agricultura mexicana por parte de transnacionales, que prácticamente usufructúan el suelo mexicano, para producir materias agrícolas para industrializarse en las llamadas "agroindustrias" y, posteriormente o exportarse o introducirse en el mercado interno, artículos a altos precios y con pésimos procesos de elaboración y nulo poder alimenticio, por lo que son conocidas como "alimentos chatarra" y que las transnacionales han promovido su consumo masivo a través de los órganos publicitarios en gigantescas y costosas campañas, que han distorsionado nuestros hábitos alimenticios, anteriormente basados en productos naturales, ahora por productos industrializados que en realidad resultan de un onerosísimo precio por kilogramo.⁴

El hecho concreto es que estas transnacionales tienen hoy día monopolizadas nuestras mejores tierras y los mejores hatos ganaderos, controlando monopólicamente desde el otorgamiento del crédito hasta la comercialización final del producto. Esto viene a constituirse, sin duda, en uno de los factores que explica que exportamos fresas, café, algodón, cacao, frutas y verduras y en cambio seamos deficitarios de maíz, leche y oleaginosas y

⁴ En la revista de la Procuraduría Federal del Consumidor (varios números) le han dedicado especial importancia a demostrar esto último.

otros básicos, como el azúcar de la que de exportadores nos volvimos importadores.

Sería sumamente largo exponer el tema de la transnacionalización de la agricultura mexicana, sólo conviene señalar algunas de estas empresas que mayor peso tienen a nivel mundial en el control de un producto agrícola. Destaca como de primer orden la Nestlé y la Carnation en el control de lácteos; en el algodón y oleaginosas, Anderson & Clayton; en el café la Nestlé; en la fresa la Griffin and Brand y American Food; en soya la Cargill, Continental Grains y Midland.

En semillas mejoradas, clave de la "revolución verde", destacan en frijol la Sandoz y la Upjohn; en trigo Kws y Ciba-Geigy; en maíz destaca la Pioneer y De Kalb y en sorgo Cargill Pioneer y Upjohn. Son de vital importancia en los alimentos la Purina. En materia de maquinaria agrícola la International Harvest. Finalmente resaltan corporaciones como la United Fruit; la Monsanto, Pfizer, ITT, General Foods, Cabecells, Sabritas propiedad de la Pepsi Co. la cual además se ha adueñado de los mejores ingenios azucareros para producir el refresco Pepsi Cola y otros productos.

Ganaderización del suelo

Este fenómeno más reciente se explica como un elemento diferente para el estudio de la crisis alimentaria. Significa una competencia desleal del uso del suelo agrícola entre la agricultura y la ganadería. En efecto, en virtud de que los cultivos forrajeros resultan más redituables, se siembran grandes cantidades de tierra de alfalfa, sorgo, cebada, girasol y otros más desde luego con la intervención de las transnacionales de alimentación de

concentrados para animales que monopolizan estos productos.⁵

La existencia de grandes latifundios ganaderos con muy bajos coeficientes de agostadero, a veces hasta media res por hectárea, causa que queden ociosas grandes extensiones de tierra que podrían ser altamente productivas, en las que podrían sembrarse granos básicos que hoy día seguimos importando.

Pero más aún, este creciente proceso de ganaderización ha sido insuficiente para abastecer internamente, por lo que las importaciones de alimentos concentrados y forrajes, contribuyen en buen grado al deterioro de la balanza agropecuaria.

Otros factores: Crédito insuficiente y bajos precios de garantía

No deja de ser problema de primer orden el destacar que la estructura del crédito agrícola en México, privilegió desde los años cuarentas a los llamados "sujetos de crédito", que siempre fueron los ganaderos, terratenientes, pequeños propietarios capitalistas y, en síntesis, a la burguesía agraria. El caso del crédito ejidal se convirtió en una dádiva del gobierno a los campesinos pobres, en virtud de los precios de garantía de los productos básicos, que volvían poco redituable su cosecha. Tal ha sido el caso del maíz temporalero de México, cuyo rendimiento medio por hectárea no pasa de una

⁵ La tasa de crecimiento de la superficie dedicada a fines agrícolas decreció de 3.3% entre 1940-50 al 1.3% de 40-79. La ganadería, en cambio, subió del 6.4% en el primer periodo al 7.8%. Lo que muestra la ganaderización del agro. Ver David Barkin, *Ob. Cit.*, p. 72.

tonelada, por lo que, como afirman los campesinos, las más de las veces resultan con pérdidas.

De allí que en una primera etapa haya sido más redituable importar el maíz que producirlo internamente, cuestión que ocurrió a finales de los sesentas, sin embargo esta ventaja comparativa poco a poco se fue esfumando hasta perderse completamente y convertirse en desventajosa.⁶

La necesidad de proteger el consumo de tortillas llevó al gobierno a pagar a bajos precios de garantía por el maíz y subsidiar éste en el mercado interno. Este subsidio se considera según los productores la causa de que la producción de maíz no sea redituable y se quejen siempre de su bajo precio oficial. Esto incluso desde 1987 que se han eliminado gran parte de los subsidios a los productos alimenticios y los precios de garantía se congelaron a partir de 1988 por la política antinflacionaria del gobierno.

5.4 *Tendencias de la Balanza Agropecuaria de México como cambio estructural en el comercio exterior*

De exportadores netos de grano hasta 1969, el país empieza a pagar las consecuencias del abandono de los cultivos básicos, por privilegiar a los de exportación y a los industriales que auspició la "revolución verde".

A partir de los años setentas el formidable y tradicional superávit en balanza agropecuaria, tendió poco a po-

⁶ Durante muchos años los EUA estuvieron vendiendo al Tercer Mundo granos subsidiados. Sin embargo, la crisis económica, los problemas del dólar, la guerra de Vietnam y el déficit en balanza de pagos proporcionaron que a partir de 1982 se quitara ese subsidio y desde esa época los precios han sido cada vez más onerosos.

co a reducirse hasta casi anularse entre 1970-71 y definitivamente volverse negativo en 1981 y 1985 y recuperarse con altibajas y minúsculos saldos positivos hacia 1991, retornar a una drástica situación deficitaria en 1992, lo que implica que el problema aún está latente.

Las importaciones de maíz, trigo, oleaginosas, leche y alimento para animales, frijol, azúcar, constituyen el grueso de las importaciones alimentarias que como se observa llevan una tendencia ascendente.

En 1981 se culpó a la sequía, al igual que diez años antes se habló de pésimos años agrícolas lo cual puede ser un fenómeno estacional. Sin embargo, en 1983, año de aguda crisis económica, las importaciones de maíz fueron de 633 millones de dólares que significaron casi el 40% de las importaciones agropecuarias, unidas a las compras crecientes de semillas mejoradas de algodón, 217 millones de dólares y a la de soya 433.

Este último refleja el problema del peso de las transnacionales antes aludidas en la propensión a importar principalmente de algunas instituciones y empresas dedicadas a la producción de semillas, pero que dependen del exterior para su abasto, caso de los centros para el mejoramiento del trigo y del maíz.

Cabe señalar que por estos años (1981) y como una respuesta del Estado al problema alimentario, el gobierno estableció el SAM (Sistema Alimentario Mexicano), que resultó un rotundo fracaso, al igual que la *Ley de Fomento Agropecuario*, que a pesar de permitir la venta de parcelas y la asociación entre desiguales y la posibilidad legal de aprovechar las tierras ociosas, no ha sido capaz de resolver el problema de las crecientes importaciones de granos básicos y otros productos agrícolas, ahora alentadas por la apertura comercial.

Según lo anterior, puede pensarse que la crisis alimentaria mexicana, es maicera, semillera y lechera. En las

semillas, particularmente la soya hay el programa transnacional de modificar nuestro hábitos alimentarios a través de productos manufacturados "chatarra" y otros a los que la publicidad les atribuye poderes casi mágicos.

En el cuadro 5.4 se observa el deterioro del sector agropecuario y cómo es, precisamente en los años del SAM

CUADRO 5.4
BALANZA DEL SECTOR AGROPECUARIO DE MEXICO
(Miles de dólares)

Años	Exportaciones agropecuarias	Importaciones agropecuarias	Saldo
1969	579 123	39 549	539 580
1970	504 071	71 162	432 909
1971	520 608	82 140	437 468
1972	566 189	130 092	436 097
1973	793 515	210 395	583 120
1974	722 923	419 353	303 570
1975	651 728	649 872	1 856
1976	1 026 178	355 206	609 972
1977	1 215 819	608 655	607 164
1978	1 600 166	891 171	708 995
1979	1 770 677	1 152 153	18 524
1980	2 197 091	2 119 587	77 504
1981	1 476 100	2 373 900	-900 800
1982	1 233 300	1 000 400	133 900
1983	1 284 700	1 695 100	-410 400
1984	1 460 847	1 879 832	-418 985
1985	1 332 000	1 618 663	-286 663
1986	2 086 254	934 924	1 151 330
1987	1 519 942	1 105 516	414 426
1988	1 640 158	1 766 553	-126 395
1989	1 707 049	1 995 408	-288 359
1990	2 210 721	2 062 259	48 462
1991	2 290 832	2 086 286	204 546
1992	2 088 873	2 815 544	-726 671

FUENTE: Banco de México, S.A., *Informes Anuales* y BANCOMEX, *Revistas de Comercio Exterior* (varios años).

y del PRONAL (Programa Alimentario Mexicano), que el sector agropecuario fue más dependiente del exterior.

En el PRONAL, hasta ya muy avanzado 1982 se reconoció que el SAM había fracasado y en su lugar erigido este último con las mismas características que el anterior y sin ningún elemento que lo volviera más dinámico. Por esta misma razón en 1987 se le considera también un rotundo fracaso.

En el periodo 1986-1991, se presentó una cierta recuperación de la balanza agropecuaria, debido a factores estacionales, como en algunos años hubo incrementos en la venta de ganado, verduras y frutas o que se redujeron las importaciones de maíz por buenas cosechas. Pero en 1989 vuelve a presentarse el fenómeno al reportarse un déficit de 288 millones de dólares, año que se consideró catastrófico para la agricultura que decreció en -4% .

Con la apertura comercial han entrado a la competencia del mercado nacional productos agrícolas y ganaderos del exterior como verduras, frutas, carnes diversas, con lo que se está desplazando al productor nacional en beneficio de los poderosos ranchos texanos y californianos que operan con precios que el productor nacional puede no llegar a resistir.

Hay que aclarar que con la política antinflacionaria implícita desde 1988 con los pactos, se han congelado los precios de garantía de los productos agrícolas por lo que en el caso de muchos de ellos resultan poco reeditables. Ambos factores, es decir, la apertura y los pactos es posible que puedan generar en el futuro un deterioro mayor de la balanza agropecuaria, pues como señalamos el problema de la crisis alimentaria aún está latente. Pero lo más grave es que con la apertura comercial en el sector agropecuario, en realidad estamos subsidiando a los ricos agricultores norteamericanos, tanto por

niveles de precios, derivados de un tipo de cambio favorable a ellos, como desde el punto de vista de proveerlos de la mano de obra barata de nuestros indocumentados.

En octubre de 1993 se creó otro programa de apoyo al campo llamado *PROCAMPO*, con objeto de sacar a la agricultura de su más severa crisis. Este elimina los precios de garantía; da por concluido el reparto agrario y se ofrecen 11 500 millones para su fomento.⁷ Su éxito o fracaso el tiempo lo dirá.

⁷ Véase el *Pacto para la Estabilidad, el crecimiento y el Empleo*, 6 de octubre de 1993.

Capítulo 6

POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE MEXICO (1940-1982): LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

6.1. *Concepto de política comercial externa*

Por política comercial externa, se entiende el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios. Visto así, viene a ser un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior. Desde el punto de vista fiscal, viene a ser el monto de los impuestos que se aplican a la entrada o salida de mercancías y a los cuales se les denomina *aranceles*.

6.2. *Proteccionismo y Libremercado*

Los objetivos de la política comercial externa, pueden ser de dos tipos: *proteccionista* si tiene como propósito establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones; o *librecambista*, si su objetivo es abrirse a la competencia exte-

rior eliminado todo tipo de trabas a las importaciones. La primera política fue inspirada en los conceptos de la vieja escuela mercantilista del siglo XVI y XVII que planteaba los siguientes propósitos:

- La acumulación de oro y plata es igual a riqueza de la nación.
- Balanza comercial siempre favorable, que implicaba aumentar exportaciones y reducir importaciones.
- Amplia intervención estatal y un Estado poderoso.
- Economía cerrada: es decir, con severas trabas a las mercancías externas o definitivamente su prohibición, con base en una política de autosuficiencia.

El librecambismo se inspira en las posturas teóricas de la escuela liberal del siglo XVIII, principalmente de Adam Smith y David Ricardo, quienes planteaban exactamente lo contrario, o sea:

- Economía abierta a las mercancías provenientes del exterior.
- Nula intervención del Estado.
- Riqueza de las naciones no es la posesión de metales preciosos sino la producción y el trabajo.
- Libertad económica en todos los órdenes.¹

Ambas posturas teóricas a pesar del paso de los años no han perdido vigencia, por lo que con rasgos y caracteres de finales del siglo XX, continúan estando presentes en la economía mundial, manifestándose la etapa 1970-93 como eminentemente proteccionista y de ma-

¹ Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1970.

nera muy especial en lo que se refiere a las prácticas seguidas por las grandes potencias capitalistas.

6.3. *Política Comercial de México*

En términos generales, las metas de la política de comercio exterior de México en el siglo XX, han registrado dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo 1940-82 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior.

El proteccionismo mexicano y la sustitución de importaciones (1940-1982)

Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-82, un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior. Esta idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarentas, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes, precisamente, a llevar a cabo proyectos manufactureros y en esta forma, sin competencia importante por parte de los

países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones.

Por esos años dicho proceso se vio apoyado por la reciente expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa, que con la nueva ley Orgánica de la Administración Pública, le daban al país una nueva fisonomía propicia para el desarrollo industrial. Ello se manifestó a través de la creación de empresas estatales de grandes dimensiones como Altos Hornos de México —que tendía a contribuir al programa de sustitución de importaciones apoyando a las empresas Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, creada en 1908 por la iniciativa privada. Dentro de este contexto la labor realizada por PEMEX, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, creados por esos años, vendrían a ser elementos de enlace de dicha política de industrialización y la sustitución de importaciones.

Puede decirse que en esa época se inicia el crecimiento y desarrollo de los grupos monopólicos y de poder del sector privado estrechamente vinculados al gobierno y al capital monopolista extranjero, cosa que cristalizó con el desarrollo de las grandes zonas industriales de México comprometidas y empeñadas en dichos programas nacionales.

Este proceso de sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco dentro de sus diferentes etapas que se considera que son:

1ª. Sustitución de importaciones de productos de consumo

Su característica esencial es la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.

2^a. *Sustitución de importaciones de bienes intermedios*

Significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final, como por ejemplo en el caso del automóvil se integran a la producción nacional insumos tan importantes como vidrios, espejos, vestiduras, refacciones, neumáticos, etcétera. Por ello, durante esta etapa es posible ahorrar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resultan incosteables producir en el país.

3^a. *Sustitución de importaciones de bienes de capital*

Esta consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que como su nombre lo implica es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria.

México, puede decirse, que ha llegado a la segunda etapa de sustitución de importaciones, o sea la de producción de bienes intermedios o terminados de consumo final y el problema que presenta ahora, es pasar a la llamada tercera etapa, o sea, producir bienes de capital.

Efectivamente, la mayoría de las manufacturas para el consumo final se fabrican íntegramente en México y con la mayor parte de insumos nacionales, pero falta llegar a la producción de máquinas de alta especialización y elevada absorción de tecnología. Esta modernización presenta en términos generales las siguientes limitaciones:

Escasez de mercados, para abordar la producción de una planta productora de máquinas para la industria.

Tecnología. El llamado *Know How*, es una cuestión para la que se requieren a veces siglos de especialización, por

lo que podríamos afirmar que el proceso de asimilación tecnológica de los países desarrollados, data desde la época de la Revolución Industrial de los siglos XVIII y XIX, en que han ido acumulando experiencia y modificando nuevos sistemas, tecnología e inventos. Tal cosa en el caso de países en desarrollo como el nuestro, que tuvo como desgracia tres siglos de dominación colonial, más otro de anarquía y, posteriormente, se ha caído en una posición neocolonial, resulta difícil pensar en una rápida absorción de tecnología altamente especializada como la que requieren los procesos productivos de la fabricación de bienes de capital.

Pero además de los problemas descritos, sobresale el de *financiamiento* de grandes empresas productoras de bienes de inversión, el cual estaría ligado al pago de uso de patentes y marcas y la asesoría de técnicos extranjeros que deberían cobrar honorarios elevados por asesorar a los técnicos mexicanos durante muchos años.

En una palabra, el tránsito de las etapas fáciles dentro de un programa de sustitución de importaciones a la verdaderamente difícil que es la de sustituir importaciones de maquinaria y equipos para la industria, presenta obstáculos derivados de la propia estructura económica del país, que por ahora vuelve muy deseable pero difícil la edificación de este tipo de complejas empresas, para un mercado reducido en el que sale más barato importarlas que producirlas en México, con serios problemas de *costo de producción* que de manera alguna podrían competir a nivel internacional con las empresas transnacionales.

Ahora bien, por lo que toca a estas últimas, conviene hacer la aclaración de que desde los inicios del programa nacional de sustitución de importaciones, las corporaciones transnacionales no sólo no lo boicotearon, sino que en definitiva lo hicieron suyo. Esto debido a las ven-

tajas tanto en materia de incentivos fiscales como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, como la Regla 14 de la tarifa de importación, como por exenciones fiscales diversas en cuanto a impuestos prediales, del timbre, ingresos mercantiles, devoluciones de impuestos, de reinversión de utilidades, financiamiento y edificación de una costosa infraestructura económica, que iba desde la construcción de carreteras, energéticos baratos, parques industriales, etcétera, todo ello volvía a la inversión extranjera el paraíso de facilidades con las que producirían el mismo producto que antes exportaban a México, pero que producirlo aquí les resultaba mucho más redituable entre otras cosas, por el bajísimo costo de la mano de obra, a más de las facilidades para exportar vía México hacia otras partes del mundo.

De allí que insistamos en lo engañoso que resulta el dato de exportación de productos manufacturados en los que las compañías trasnacionales establecidas en México han encontrado un buen puente para la venta de sus productos al exterior a mucho más bajo costo. En este sentido no exageraríamos si dijéramos que las empresas verdaderamente beneficiadas con el programa nacional de sustitución de importaciones han sido precisamente estas últimas, aun cuando en alguna medida también se ha beneficiado a los industriales nacionales que han resistido a la competencia.

Proteccionismo Industrial

Otra de las facetas de nuestra política comercial, estrechamente ligada a la de sustitución de importaciones es precisamente la de proteger a nuestra supuestamente industria incipiente, que carece de posibilidades de competir con el exterior, por lo que permitir importaciones

de artículos que ya se producen en México, sólo traerían una competencia desleal con la industria nacional, que se le ha dado el nombre de *infantil*.

Esta política proteccionista, se vigorizó aún más por los años cincuentas, cuando se empezaron a poner trabas arancelarias diversas e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía no era necesario importar, debido a que en el país se producían en condiciones similares a las de importación.

Sin embargo, a menudo los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad o de especificaciones y costos, por lo que se permitían el uso de las llamadas *operaciones temporales* con lo que se aceptaba otorgar un permiso para su importación.

Respecto al proteccionismo industrial se ha criticado en el sentido de que nos ha obligado a aceptar productos caros y de baja calidad, debido a que los industriales mexicanos tienen un *mercado cautivo*, por medio del cual los productores tienen aseguradas sus ventas, sea cual sea la calidad y precio, razón por la cual no se han preocupado por mejorarlas, lo que a su vez ha propiciado el contrabando, se dice que, incluso, es la causa esencial que impide tener competitividad exportable, ya que como se dijo anteriormente, las empresas nacionales debido a que cuentan con un mercado cautivo tampoco se han preocupado por expandir sus operaciones a nivel internacional, mejorando su producción para el mercado externo con lo que se promovería mayores ingresos de divisas y creación de nuevas fuentes de trabajo.

También se dice que es necesario acabar con dicho proteccionismo debido a que a pesar de ser una industria protegida desde hace más de 40 años no ha dejado de ser infantil y sólo propiciando la competencia en el

mercado interno se preocuparán por mejorar calidad y precio.²

Tales argumentos consideramos que son sólo verdad a medias porque la verdadera causa del estancamiento industrial de México, es precisamente, la competencia desleal que ejercen los monopolios internacionales que han establecido alguna sucursal en México y que impiden a los pequeños industriales mexicanos pasar de ciertos límites y convertirse en competidores importantes. Se han visto casos de pequeñas empresas dentro de diversas ramas de la producción que han sido definitivamente absorbidas por el capital monopolista extranjero, normalmente frente a presiones muy fuertes de dichos monopolios hasta que terminan por vender la patente o como se ha visto en muchos casos, hasta las instalaciones de la planta.

Tal es el caso de empresas alimenticias como la Clemente Jacques, la United Fruit, la Azteca, S. A., algunas refresqueras que pretendieron hacer competencia a la Coca Cola; infinidad de productos farmacéuticos, famosos durante los años cuarentas y que hoy en día son industrias quebradas o en manos del capital internacional. Esto mismo se puede decir de productos de belleza que en forma embrionaria empezaron a producir cremas y perfumes diversos, de los cuales ya no se ha vuelto a hablar lo que indica que cuando estaban pasando de la etapa infantil y significaron una competencia presumiblemente peligrosa para las compañías extranjeras en México, fueron presionados y llevados a la quiebra o a la venta desventajosa al monopolio internacional.

Por tanto, el verdadero proteccionismo se está aplicando preferentemente en favor de dichos consorcios fo-

² Véase Juan José Huerta, *Política Comercial de México*, SEP, 1970.

ráneos, sobre todo para proteger a la industria norteamericana establecida en México, de la competencia de países como Japón, Europa y países socialistas.

También es cierto que hay algunas industrias ineficientes de capital nacional como la textil, la cual no ha podido abatir costos ni mejorar la calidad por razones de falta de organización interna y en algunos casos apatía de los industriales; lo mismo puede afirmarse de algunas empresas productoras de plásticos, libros impresos y bebidas alcohólicas diversas. Sin embargo, el peso de la competencia con transnacionales es en esencia el obstáculo central.

Fomento de las Exportaciones

Debido al persistente déficit en balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó a lo largo de los años cincuentas y sesentas en implementar diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento que integran en su conjunto, parte de la política comercial de México. Entre estas destaca:

El Sistema de Permisos Previos (1956)

En 1948 la Secretaría de Economía es facultada para promover diversos controles a la importación y a la exportación que estaban dispersos en varias secretarías, básicamente con el objeto de proteger a la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones derivadas de la retención de los Estados Unidos del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano; cues-

ción que presionaba seriamente a la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger.

Así aparece el decreto que crea el sistema de los *Permisos Previos a las importaciones* que poco a poco fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación del 44.3% en 1956, al elevarse diez años más tarde al 63% y al 100% en junio de 1975, con lo que para ese año la política proteccionista del país fue más férrea que nunca.³

En 1959 con el fin de controlar los excesos de gasto de algunas dependencias se creó el *Comité de Importaciones del Sector Público*, sumándose a la estructura técnica administrativa enfocada a fortalecer el proteccionismo y evitar el despilfarro de divisas de algunas dependencias del Estado.

Más tarde se implementaron una serie de apoyos al desarrollo industrial del país con base en un fuerte impulso a la infraestructura física y administrativa a subsidios diversos al sector privado y también tomando como elemento de apoyo ciertas concesiones fiscales de muy diversos tipo como la *Ley de Industrias Nuevas y Necesarias* de (1955), que exentaba de impuestos a las empresas que se consideraba llenaban el nivel de ser nuevas o producir un producto que anteriormente no se producía en el país y que éste fuera necesario. A su vez, cada estado de la República ofrecía exenciones fiscales en impuestos prediales y estatales a las empresas que se instalaran allí hasta por 10 años o más.

Los terrenos industriales eran muy baratos y estaban dotados de todos los elementos indispensables para la

³ Datos de Antonio Gazol. *Hacia una nueva política de controles al comercio exterior*. Documento. México 1977 cit. por Rosa Gaytán G. *Casística Política, Jurídica y Orgánica del Comercio Exterior de México*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Tesis, México 1980, p. 33.

marcha adecuada del negocio, además de que se localizaron en el mercado más grande del país que fue en las inmediaciones de la ciudad de México, con lo que se fue creando al paso de los años la enorme concentración industrial y demográfica del México moderno.

Subsidio Triple (1961)

Por acuerdo Presidencial del 13 de septiembre de 1961, se señaló la conveniencia de ampliar los incentivos fiscales que tienen por objeto el beneficiar a los exportadores de manufacturas, en aquellos impuestos que afectan a sus resultados, creándose los incentivos fiscales conocidos como el *Subsidio Triple*, que en su conjunto comprende:

- Un beneficio por la cantidad equivalente hasta por el total del impuesto de importación que causen las materias primas, materiales auxiliares y partes o piezas que no se fabriquen en el país, en cuanto sean necesarias para integrar los productos de exportación y siempre que su costo no represente más del 20 % del costo directo de los productos terminados con destino a la exportación.
- Un beneficio equivalente a la cuota federal del 18 al millar en el impuesto sobre Ingresos Mercantiles, cuando se trate de exportación consumada y a condición de que el impuesto no haya sido repercutido o trasladado a terceros y de que los productos se encuentren exentos del impuesto de exportación.
- Un beneficio equivalente a la parte proporcional del Impuesto Sobre la Renta, correspondiente a la utilidad gravable de incremento que registren las exportaciones de productos manufacturados del ejercicio en

relación al ejercicio anterior. Este subsidio podría ascender hasta el 100% del impuesto al ingreso global de las empresas por ese incremento, sin que en ningún caso pueda exceder del 50% del impuesto total sobre la utilidad gravable durante el ejercicio por concepto de exportaciones.

Regla 14 de la Tarifa de Importación

Sin ser un incentivo que se ofrezca directamente al exportador de manufactura, la *Regla 14* de la Tarifa del Impuesto General de Importación otorga, con objeto de fomentar el desarrollo industrial del país, la ventaja, por una parte, de clasificar arancelariamente como unidades completas a las máquinas o aparatos que para facilitar su transporte o su instalación o por condiciones de la propia fabricación, se importen desarmados en más de una remesa, lo que resulta un ahorro de impuestos, ya que normalmente las partes sueltas de máquinas cubren más impuestos de importación que las máquinas completas y, por otra parte, el subsidio hasta por el 50% del impuesto de importación, de las máquinas o equipos que se destinen directamente a la instalación, ampliación o modernización de plantas industriales. Las dos ventajas descritas pueden disfrutarse al mismo tiempo.

El subsidio del 50% del impuesto de importación la Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo ha ampliado hasta por un 75% para toda una gama de maquinaria de la comprendida en la Regla 14 de que se trata.

Las operaciones temporales

Como su nombre lo indica implican permisos de carácter temporal para importar o exportar algún tipo de

mercancías necesarias para el funcionamiento de la industria nacional, pero limitadas y controladas a fin de que no se incrementen más allá de ciertas tendencias programadas, que desalentasen la producción nacional.

1. *Importación temporal*

Permite la importación temporal de:

- a) Materias primas;
- b) Productos semimanufacturados;
- c) Productos terminados;
- d) Envases;
- e) Moldes, datos y matrices;
- f) Piezas o dispositivos que complementan aparatos, máquinas y equipos destinados a la exportación; y
- g) Máquinas, aparatos y equipo para reparación o reacondicionamiento.

Límite mínimo de manufactura nacional para realizar importaciones temporales:

40% (cuarenta por ciento) del costo de manufactura.

Plazo:

6 meses, prorrogable una sola vez hasta por 6 meses.

2. *Exportación temporal*

Permite la exportación temporal de:

- a) Materias primas;
- b) Productos semimanufacturados;

- c) Productos terminados;
- d) Envases;
- e) Moldes, datos y matrices;
- f) Máquinas, aparatos y equipo para reparación y reacondicionamiento; y
- g) Productos defectuosos para sustitución.

Régimen de maquila (1960-1975)

Régimen de maquila: Se hace extensiva la localización a la zona fronteriza sur y a los litorales del país.

Tipos de importación temporal:

Se extiende la franquicia a materias auxiliares, herramientas, equipo de control de calidad, refacciones para maquinaria, envases, maquinaria en general para el mantenimiento industrial de la planta y mobiliario para uso industrial.

Tratamiento de la Maquinaria:

Se prevé la posibilidad de retornar maquinaria y equipo en forma transitoria para su compostura.

Administración Aduanera:

Las empresas pueden ser habilitadas como recintos fiscalizados con personal oficial las 24

horas del día, o se pueden establecer en un paquete industrial y solicitar una sección aduanera, en forma conjunta con las demás empresas establecidas en el mismo parque.

Clase de Transacciones: Se permite la transacción entre estas empresas, siempre que el destino final sea la exportación.

El Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS) (1977-1983)

Según fue señalado los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y, en general, de importación, mismo que se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica, siendo su antecedente inmediato el llamado subsidio triple al que se hizo referencia.

Hasta 1976 para tener derecho a CEDIS se requería entre otras cosas, exportar manufacturas con un contenido nacional hasta de un 40%, haciéndose extensivo a las empresas exportadoras con lo que el beneficio neto ascendía de un 11 a 15% del valor del producto exportado, aplicado a exportación de manufacturas, ventas fronterizas, sustitución de importaciones y exportación de tecnología y servicios al exterior.

Con la flotación del peso mexicano, en septiembre de 1976, las autoridades consideraron innecesario sostener

las listas de producción susceptibles de aplicación del CEDIS, ya que la variación en el tipo de cambio favorecería enormemente a los exportadores, debido a que la nueva paridad prácticamente duplicaba el valor de los productos exportados; por lo que a su vez se establecieron en esa misma fecha impuestos de exportación a muchos productos que antes gozaban de devolución o exención de impuestos, cosa que generó tal cantidad de protestas por parte de los grupos exportadores, que el 25 de octubre de 1976 se derogaron dichos impuestos y se reconsideró la aplicación nuevamente de CEDIS a empresas que demostraran que requerían de dicho subsidio para sostener competitividad externa.

No fue sino hasta el 23 de marzo de 1977 cuando se definió con toda claridad el nuevo régimen de devolución de impuestos, mismo que fue publicado en el *Diario Oficial* el 1º de abril de 1977 abrogando los acuerdos anteriores, sus principales características eran las siguientes:⁴

- Se disminuye a 30% el porcentaje mínimo de integración nacional exigida para la aplicación del beneficiado.
- La Secretaría de Comercio elaborará listas de productos susceptibles de aplicación de CEDIS, las que publicará en el *Diario Oficial*.
- El porcentaje de contenido nacional lo calculará la Secretaría de Comercio bimestralmente de acuerdo con datos proporcionados por los interesados y clasificados de acuerdo con cuatro categorías, identificándose por las fracciones arancelarias correspondientes a la Tarifa del Impuesto General de Exportación.

⁴ Ver *Diario Oficial* de la Federación, 1º de abril de 1977 y la *Revista Comercio Exterior*, abril de 1977, Sección Nacional.

Los porcentajes de devolución se aplican atendiendo además al incremento anual de las exportaciones, de tal manera que una empresa que demuestre incrementar sus exportaciones durante el año entre 5 y menos del 10% se le devolverá el 15%, y a las que durante el año reporten incrementos en sus exportaciones de más del 15% se les devolverá hasta el 20%.

Por lo que se refiere a la devolución de impuestos atendiendo a contenido nacional y grado de transformación, de acuerdo con las cuatro categorías enunciadas, se les otorgarán porcentajes mínimos del 25% hasta un 80%, de acuerdo con una tabla que se especifica en dicho decreto.

También se aprobaron otras disposiciones como la de exentar de impuestos sobre utilidades brutas extraordinarias a las empresas que exportan bienes o prestan servicios en el extranjero. De igual forma se eliminaron los trámites de permiso de importación para artículos clasificados en 410 fracciones arancelarias y se consideró la prórroga para el régimen de zonas libres. Estos instrumentos fueron eliminados en 1983 al establecerse el cambio estructural, basado en la eliminación del proteccionismo, la apertura al exterior y la abolición de los subsidios del comercio exterior a través del programa conocido como PROFIEX, de cuyo tema nos ocuparemos más adelante.

En resumen, a partir de 1940 se inicia una redefinición del modelo dependiente bajo las nuevas modalidades que asumen relaciones México-Estados Unidos las cuales obedecen a las siguientes características:

- Desequilibrio estructural en balanza en cuenta corriente.

- Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente.
- Auge de la agricultura de exportación a los EUA.
- Dependencia financiera a través de una política de atracción del capital extranjero y endeudamiento externo creciente.
- Crecimiento económico acelerado con estabilidad cambiaria.
- Proteccionismo.

Tales son las bases de política económica sobre las que se van a desenvolver las nuevas relaciones de dependencia entre México y Estados Unidos de 1940-1982, año en que aproximadamente se agota este modelo de dependencia y exige un replanteamiento o redefinición de dichos términos, como se verá más adelante. Esta etapa es mejor conocida como el gran proceso del "desarrollo estabilizador".⁵

⁵ Aguilar, Alonso y Fernando Carmona, *El Milagro Mexicano*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1977.

Capítulo 7

LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO (1982-1993)

7.1 *La apertura al exterior de México: el cambio estructural: el ingreso al GATT y la adecuación al TLC*

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los que de tiempo atrás eran severamente cuestionados, pues se reiteraba el argumento de la vieja Escuela Clásica de la Economía en el sentido de que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas que operó desde el siglo XVI sólo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios.

Ante esto, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando *los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles*, los que resultan ser de carácter “librecambista”, debido a lo bajo de éstos —del 10 al 20% *ad-valorem*—, lo que es muestra inequívoca de la tendencia a abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para supuestamente

obligar a la industria local que compita con ellas. Esta situación sólo implica el natural proceso de eliminación de los débiles para que en aras de este eficientismo sólo queden los más fuertes, o sea en el caso concreto de México, que subsistan en el mercado exclusivamente las grandes corporaciones transnacionales, las industrias y comercios nacionales que por situación monopólica están en condiciones de soportar tan desleal competencia interna y externa.

Por otra parte, México se abrió al exterior con una política comercial que no se ha instrumentado en razón de los intereses de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino, esencialmente, obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979. Tales presiones externas parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA, al obligar a los países socios de los EUA a eliminar subsidios a sus exportaciones; a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), de tal suerte de que quienes se rehusan ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en la que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con EUA so pena de quedar eliminados del *Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias*.¹

Visto así, debe entenderse como una presión externa derivada de los problemas internos de la economía de

¹ Los textos de ambas leyes aparecen en la *Revista de Comercio Exterior*, febrero, 1981 y en la de julio, 1985.

los EUA cuyo déficit comercial que llegó a 110 000 millones de dólares en 1990, aparte de la recesión de estos últimos años. Por tanto, la apertura no implica más ventajas para México que poder seguir disfrutando de las bondades del comercio con EUA, pero sobre la base de que el superávit comercial que teníamos en 1985 con ese país, se transforme en déficit como ha ocurrido. De esta manera los EUA al aplicar la misma política con todos los países subdesarrollados, buscan acrecentar sus exportaciones, con lo que intentan solucionar sus problemas internos.

7.2 *Hacia un intento de conceptualización de la apertura al exterior*

Es importante hacer un intento de conceptualizar, para el caso concreto de México, el significado de apertura al exterior. Esto desde luego no pretende erigirse como una definición que deje plenamente complacidos a los estudiosos del tema ni a los encargados de ponerlo en práctica; sino sólo de identificarla conceptualmente a fin de que al hablar de este tema definamos de antemano lo que nosotros entendemos como tal.

Por apertura al exterior de la economía mexicana, debemos entender *la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos.*

Por apertura al exterior debemos entender a su vez la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con

las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre las bases de que aquéllas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

A su vez queda implícito en estos planteamientos, la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales de comercio, en el seno del organismo multinacional teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y no desarrollados, que es precisamente el GATT.

Esto, no obstante deja la puerta abierta para la negociación bilateral, plasmada en el *Entendimiento comercial entre México y los Estados Unidos sobre derechos e impuestos compensatorios*, de 1985, e incluso en el TLC.

En una palabra, desde el punto de vista teórico, la *apertura al exterior de México* significa abandonar de manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina libre-cambista, adaptadas a las condiciones actuales del comercio internacional, en las que las potencias capitalistas de EUA, Europa y, sobre todo Japón, están abrazando en todo su esplendor las tesis opuestas o sea el neoproteccionismo.

Siendo así la política liberalista implementada por el gobierno mexicano tiene como característica esencial el desarrollo en medio de un contexto internacional acendradamente proteccionista.

Pero, además, la apertura al exterior implica algo que va más allá de lo estrictamente comercial y que se manifiesta de manera adicional en una clara tendencia hacia la libertad cambiaria, la cual se ha venido modificando con celeridad desde 1983 y resulta un elemento

indispensable para la implementación de la apertura al exterior.

Como otro elemento que caracteriza, en el caso de México, a la apertura al exterior, destaca la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera, la que hoy día puede ser del 100 por ciento del exterior y sin reglamentación para que vaya más allá de no introducirse en algunas áreas estratégicas en las que sólo el Estado pueda participar.²

7.3 *Las presiones internas y externas para la implementación de la apertura al exterior*

Presiones Externas: El Neoproteccionismo Norteamericano

El centro de donde emanó la necesidad de que nuestro país realice una apertura al exterior, se explica en virtud de la situación global de la economía norteamericana, la cual atraviesa por serios problemas, que sólo con el sacrificio de los países subdesarrollados, intenta salir de su crisis y de la recesión económica vigente hasta 1993.

Pero esto no es todo. Uno de los orígenes centrales de la apertura al exterior, consiste en el creciente déficit comercial de los EUA ya que ascendió en 1990 a 110 mil millones de dólares, cuestión que les ha preocupado sensiblemente.

Esto ha generado que las posturas proteccionistas de nuestros vecinos sean cada vez más severas como lo

² Véanse las modificaciones a la *Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1985-86*. Y su versión más reciente en 1989 en función de adaptarse a las exigencias del TLC.

muestran las tres leyes de comercio exterior de ese país, la primera promulgada en 1979, que se reformó en 1984 y 1988 con un carácter aún más proteccionista.

La característica esencial de estas legislaciones consiste en que se considera que la industria norteamericana se enfrenta a prácticas desleales de comercio por parte de muchos países que subsidian a sus exportaciones, por lo que al descubrirse dichos subsidios la mercancía se hace acreedora a la aplicación de *impuestos compensatorios*.

De allí que dentro de la apertura al exterior esté contemplada la necesidad de eliminar todo tipo de subsidios a las exportaciones mexicanas, que van desde las fiscales hasta los de otorgamiento de financiamientos preferenciales más allá de los niveles permitidos internacionalmente.

Desde el ángulo de las importaciones, la *Ley de Comercio y Aranceles de 1984*, especifica claramente la obligación por parte de los que comercian con los EUA de abrir en mayor grado sus fronteras a las mercancías provenientes de los EUA, so pena de que de no hacerlo, quedan automáticamente fuera del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de los EUA (SGP), que es la única manera de participar en dicho mercado. A su vez en la misma ley se exigen la liberalización de los servicios y la no puesta en práctica de legislaciones que reglamenten la inversión estadounidense así como la posibilidad de abrir nuevas zonas libres de comercio de EUA con distintos países del mundo.³

A su vez se elimina del SGP el criterio de *no reciprocidad* que es el elemento clave para dar a nuestro país tra-

³ Véase la Revista de *Comercio Exterior*, julio de 1985, donde aparece el contenido de la *Ley de Comercio y Aranceles* y una crítica realizada por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

to preferencial con lo que el SGP pierde la utilidad que tenía anteriormente.⁴

Por otra parte la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 preveía el asunto de los impuestos compensatorios otorgando la *prueba de daño* sólo a los países que se integraron al GATT por lo que de no hacerlo no se otorgaría el *derecho de audiencia*.

Las Cartas de Intención suscritas con el FMI

La evidencia más clara de las presiones externas en función de las aludidas necesidades de los EUA lo reflejan las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI y en donde dejan perfectamente clara la necesidad por parte de México de revisar sus sistemas de protección arancelaria y, por la otra, reformular los mecanismos de control cambiario.

Al respecto se dice en la *Carta de Intención* firmada en noviembre de 1982:

En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activa-

⁴ Un intento de análisis de la Ley de 1984 lo realizamos en el periódico *El Financiero* 26 de agosto, 3 y 10 de septiembre de 1984 tratando de ver los aspectos del SGP, inversión extranjera y zonas libres.

mente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente.⁵

Como se observa, la génesis de la apertura al exterior se encuentra en la Carta de Intención firmada con el FMI el 10 de noviembre de 1982.

7.4 *Las presiones y argumentos internos*

Estas presiones externas pronto encontraron múltiples aliados internos, tanto gratuitos como a sueldo, que argumentaban bondades para un desarrollo excepcional de México y veían en la apertura al exterior y el ingreso al GATT, la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana.

Estos argumentos se centran en cinco posiciones fundamentales:

1. La necesidad de eliminar la sobreprotección en una industria de invernadero, que al contar con un "mercado cautivo",⁶ sólo produce artículos de mala calidad y alto precio.

⁵ "Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", texto tomado de Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Núm. 47 noviembre 22 de 1982.

⁶ Mercado cautivo implica que al estar prohibidas las importaciones de otros productos, al consumo nacional no le queda más remedio que aceptar los del país.

2. El ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enorme e insuperable crecimiento, siguiendo estos modelos.
3. La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda.
4. La "modernización industrial" que significa aumentar productividad, mejorar calidad y competir en lo interno y en lo externo.
5. Que el camino de México es atraer a la inversión extranjera.

Respecto a tales posiciones, sólo bástenos plantear en términos por demás esquemáticos, que la industria auténticamente mexicana nunca estuvo realmente protegida, ni fue de invernadero como lo demostramos en páginas anteriores. A su vez el ejemplo de las ventajas de la Taiwanización resulta absurdo pues se trata de pequeños países en los que se carece de industria nacional desde siempre; son pequeños países en donde el concepto de Patria prácticamente no existe y en donde se ha logrado altas tasas de crecimiento siendo pequeñas ínsulas maquiladoras en las que sus habitantes sólo son la mano de obra barata y vienen a significarse como clavos en su propio país.⁷

La urgencia de incrementar exportaciones resulta en nuestros días nada más que un buen deseo ya que las potencias cada día afinan su protección y restringen en mayor grado la entrada de mercancías del exterior. A su vez en países en desarrollo existen escasas posibilidades de ampliación de mercados en virtud de lo contraído de su mercado interno, razón por la que existen pocas

⁷ Ortiz Wadgyamar, Arturo. "México, Taiwán, Hong Kong, Comparaciones absurdas", *El Financiero*, 24 septiembre, 1985.

esperanzas de ampliar nuestras exportaciones, a más de que el industrial mexicano nada tiene que hacer frente a la tecnología de los productos de Europa, Japón o los EUA.

Por tanto, es una falsa ilusión el suponer que están ansiosos en el exterior por recibir las mercancías mexicanas.

La modernización industrial tiende a realizarse en la peor de las épocas, pues el crédito para dicha modernización es inaccesible; existe un clima de desconfianza en la inversión, en momentos en que la especulación y las devaluaciones se han vuelto norma común, en un momento en que el proteccionismo comercial está en su apogeo. En una palabra, es en este desfavorable contexto nacional e internacional en el que por arte de magia la exigencia al empresario mediano y pequeño es modernizarse y exportar.

7.5 *La implementación de la apertura al exterior (1982-1993)*

Desde 1983 y a raíz de la Carta de Intención anteriormente citada, se procedió a ir dando forma a la apertura externa, siendo la primera, ir *sustituyendo los sistemas de permisos previos por aranceles*, cuyo monto se estipuló a mediados de julio de 1985 entre el 10 y el 20% *ad-valorem*. Estos montos resultan sumamente bajos si se toma en cuenta que aún a pesar de pagar el nivel más alto, muchos productos extranjeros están en posibilidad de competir deslealmente con la industria nacional. Para finales de 1985 ya se contaba con un 90% de la tarifa de importación, liberada de permisos previos y sustituidos por esos aranceles, se supone que para fines de 1988 sería del 100%.

El PRONAFICE

Pero el sistema como se instrumentó la referida apertura al exterior fue con los *Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior* (PRONAFICE). Instrumentado en agosto de 1984, ya plantea la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones. Con ello quedó claro que se trató de un programa que pretendiendo llevar a cabo cambios estructurales, lo que en realidad instrumentaba era una serie de facilidades para incrementar importaciones.

La sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas, limitados por criterios internacionales, son la forma como se plasma y se instrumenta la apertura al exterior en el referido PRONAFICE.⁸

El PROFIEX

Por otra parte en abril de 1985 se dio a la publicidad el PROFIEX, *Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas*.

En términos generales, los objetivos y metas del PROFIEX difieren poco respecto a planes anteriores de fomento de las exportaciones. En sí se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se ha ve-

⁸ Véase el texto íntegro del PRONAFICE en *Excelsior*, 12 de agosto de 1984.

nido formulando con el apoyo de las instituciones como el IMCE, el BANCOMEXT, el FOMEX y SECOFI, al igual que se sigue hablando de simplificación administrativa (sistema de ventanilla única, de la responsabilidad del IMCE de manejar ahora los Certificados de Origen, etcétera).⁹

Los cambios más importantes se refieren al tratamiento fiscal tanto a las exportaciones como a las importaciones, aun cuando quedan allí buena parte de las disposiciones anteriores, tales como las importaciones temporales y la devolución de impuestos (CEDIS), aplicados —por cierto— sólo a las importaciones. Tocante a exportaciones se modifica el tratamiento fiscal anterior al eliminarse los CEDIS, pero son sustituidos por la devolución de IVA a las empresas de comercio exterior, se otorga el costo directo en productos de exportación para fines de gravámenes y deducción de gastos por viajes al exterior.

Estas exenciones que significarán cuantiosos sacrificios fiscales deberán supuestamente ser compensadas con el incremento sustancial de las exportaciones y con la captación de divisas que hoy día requiere nuestro desarrollo.

Contenido global del PRONAFICE, el PROFIEX y las medidas adicionales de 1986

PRONAFICE¹⁰

El PRONAFICE es una estrategia cuyo objetivo es lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio

⁹ El texto apareció en *Excélsior*, 8 de abril de 1985.

¹⁰ Ver texto íntegro publicado por la SECOFI, 1986.

crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante:

- El fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- La racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.
- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación.
- La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial y,
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

PROFIEX¹¹

El programa de *Fomento Integral a las Exportaciones* (PROFIEX) tiene como objeto principal hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos y permita articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro del cual se contempla:

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.

¹¹ Ver texto en *Excelsior*, lunes 8 de abril, 1985, p. 35-A.

- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT y FOMEX).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etcétera).
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de certificados de devolución de impuesto (CEDIS).
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.
- Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.
- Fomento a la producción en zonas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etcétera.

Medidas adicionales, 1986.¹²

Si bien el programa PROFIEX 1985 no empezó a mostrar resultados, o éstos fueron insuficientes, por lo que fue necesario delinear algunas *acciones adicionales* para promover las exportaciones en el marco del PROFIEX, entre las cuales encontramos:

¹² El texto íntegro, de medidas adicionales puede consultarse en *Excelsior*, miércoles 19 de marzo, 1986, p. 13-A.

- El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior.
- La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la "tasa cero" a las empresas de comercio exterior.
- Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT.
- Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.
- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.
- Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA).
- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal, etcétera.

7.6 *El memorandum de entendimiento comercial México-EUA. 1985*

Este fue el antecedente más cercano del TLC y otro elemento básico con base en el cual se instrumentó e institucionalizó la apertura de México al exterior. En el texto aparecido en el *Diario Oficial* de la Federación el 15 de mayo de 1985 se exponen con absoluta claridad la serie de normas a las que deben ajustarse los sistemas de ex-

portación mexicanos a fin de no lesionar a la economía de los EUA.¹³

En este Entendimiento, el gobierno mexicano acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones o bien limitar estos acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés.

A cambio de maniar la política tradicional de fomento a nuestras exportaciones, los EUA aceptan otorgarnos la posibilidad de defendernos ante el Congreso Norteamericano de acusaciones tales como estar subsidiando nuestros productos, o sea la prueba de que no existe daño a la economía de los EUA. Este mecanismo es conocido como la *prueba de daño*. Cabe señalar que este convenio fue severamente censurado por los grupos progresistas del país por su carácter altamente entreguista y leonino en el que México llevó la peor parte.¹⁴

7.7 *El ingreso al GATT pieza clave de la apertura externa*

¿Qué es el GATT?

Uno de los asuntos que más acaparan la atención en los años ochentas, fue sin lugar a dudas el proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Arance-

¹³ El texto de dicho *Entendimiento* apareció en *El Mercado de Valores*, NAFINSA, 27 de mayo, 1985.

¹⁴ Un intento de análisis e interpretación lo publicamos en el Núm. 15 de *Momento Económico*, IIEc, marzo de 1985 y otra interpretación la manifestamos en nuestro artículo de *El Financiero* del 10 de abril de 1985, titulado "México-EUA ¿solución al comercio?"

les y Comercio (GATT), que desde su fundación en 1947 ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial.

El GATT es un organismo mundial creado en 1947 por medio de la Carta de La Habana, teniendo como objetivo central la expansión de comercio, la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, cláusula de la nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General. Resolver cualquier controversia mediante la negociación multilaterales en el seno del Acuerdo, funcionando a través de sesiones anuales de las *Partes Contratantes* y existiendo además los *Consejos de Representantes* y los *Comités permanentes*. Negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias a través de *Rondas de Negociación* que son discusiones multilaterales de producto por producto. Cuenta actualmente con 92 miembros incluyendo a México.

El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados *Códigos de Conducta*, los que es conveniente aceptarlos aun cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados Códigos son:

I. Sobre las adquisiciones gubernamentales. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sino que se abra al exterior. (Sólo 12 países lo han suscrito).

II. Derechos e impuestos compensatorios. Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir

prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen impuestos compensatorios.

III. Valoración aduanal. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana. "Sistema Armonizado".

IV. Barreras administrativas al comercio. Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.

V. Licencias. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.

VI. Cláusula de la nación más favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

México desde la fundación del GATT rechazó participar en tal organismo al advertir la inutilidad de ser un socio más de un "club de millonarios", en el que el grueso de las decisiones se tomaban preponderantemente por las potencias comerciales, quienes imponían, como lo siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares, acerca de las políticas de comercio exterior, siempre acordes con sus intereses.¹⁵

México, sin embargo siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de *observador*, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial sin que existieran presiones o intereses muy especiales para que se integrara como socio. El problema surgió a partir de que se iniciara en los EUA una

¹⁵ Se calcula que alrededor del 60% del comercio mundial está en manos de países desarrollados, a través de sus grandes corporaciones transnacionales.

serie de desequilibrios internos, como el que se refiere a su abultado déficit comercial que apuntó hacia los 110 mil millones y se vino engrosando a raíz de la toma de posesión del presidente Reagan, quien con base en su política de elevados gastos armamentistas erogó grandes cantidades de recursos a tales fines, lo que ha traído como consecuencia que se agudicen dichos desequilibrios, dentro de los cuales, los comerciales son de primer orden según se explicó anteriormente.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso, empezaron desde 1978 cuando México solicitó su adhesión al GATT, para ello se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una consulta popular fue rechazado en una primera instancia. Sin embargo, los Estados Unidos no quitaron el dedo del renglón y en su *Ley de Acuerdos Comerciales* de 1979, establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran se harían acreedores a la aplicación de *sanciones compensatorias* a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior.

A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI generó que México iniciara el conocido proceso de *apertura al exterior* consistiendo como se dijo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de *permisos previos*, por bajos aranceles.

Puede decirse que a partir de ese año, se sientan las bases de dicha política, la cual hacia 1986 se fue consolidando plenamente, ya que alrededor de un 90% de la

tarifa de importación se ha liberado, con aranceles que van del 10 al 20 por ciento como máximo.

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones, suscrito el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba superfluo el ingreso del país al GATT, pues en forma bilateral y merced a los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, se había logrado plegar la política comercial de México a las leyes comerciales de los EUA. Sin embargo hubo más presiones internas y externas para que nos adhiriéramos a dicho organismo aun cuando, en la práctica, ya estábamos dentro de sus lineamientos esenciales. Para ello se llevó a cabo una farsa de consulta popular en la que los argumentos a favor nunca resistieron mínimamente los embates de una discusión ni académica ni de sentir práctico; sin embargo, se decretó en noviembre de 1985 que no habría ningún obstáculo para que México ingresara al GATT y que el país se vería ampliamente beneficiado con la participación en dicho organismo.

En agosto de 1986, México se integró sin pena ni gloria como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un *Protocolo de Adhesión* que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibirá un trato de *no reciprocidad* en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran sectores estratégicos la agricultura, los energéticos y se protege a algunas ramas, principalmente, dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se considera necesario protegerlas ¡qué ironía!

La protección a las industrias se eliminará en un plazo de ocho años. El país puede apelar a la *cláusula de salvaguardia* para restringir en algunos casos sus importaciones; se eliminan todo tipo de subsidios a las

exportaciones, salvo los aceptados en el Acuerdo General que están contemplados en el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEEX).¹⁶

En dicho Protocolo de Adhesión se plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica del actual gobierno. La tesis central es la de favorecer a la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el *cambio estructural* que teóricamente nos convertirá en país moderno y competitivo en el exterior, o sea, lo que denominan de acuerdo con la retórica oficial *la reconversión o modernización industrial*.

Es evidente que si se logran tan loables objetivos nadie podría estar en contra, sin embargo la recesión internacional adjunta al recrudecimiento de prácticas proteccionistas por parte de las potencias, implica que la política de cambio estructural topa con ciertas dificultades, aparte de que la industria nacional encara la peor de sus crisis, ya que el crédito exterior ha estado generalmente alto y el interno también, al igual que la demanda nacional se ha restringido.

Para 1993 se ven con claridad los efectos de esta política puesto que tenemos un aumento de las importaciones en detrimento de lo poco que queda de la industria nacional y, de manera muy especial, de la pequeña y mediana empresas, que no están en condiciones de competir ante los grandes gigantes de tecnología moderna, los cuales nos llevan años luz en esta materia, por lo que exigirle al empresario mexicano que se modernice y exporte, resulta poco realista.

¹⁶ Véase BANAMEX, *Examen de la situación Económica de México*, agosto, 1986.

En el Protocolo de Adhesión aparecen una serie de productos que se verán afectados con la competencia exterior, dentro de los que destacan los lácteos, los productos vitivinícolas y, sobre todo, electrónicos y los de bienes de capital, que a pesar de no ser poderosos en México, los pocos que hay difícilmente resistirán los embates de una competencia a todas luces desleal.¹⁷

7.8 La política comercial de México 1988-1993 *La adecuación al Tratado de Libre Comercio*

Podemos afirmar que la política comercial de México en el periodo 1988-1993, estuvo enfocada principalmente a ratificar la implementación de la apertura comercial anteriormente descrita, pero ahora bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial, sino financiera de México con Estados Unidos y Canadá, a lo que se llamó el Tratado de Libre Comercio (TLC), que ha constituido el proyecto principal de la administración del presidente Salinas de Gortari.

La política comercial y, en general, toda la política económica, estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurar la firma del TLC, para lo cual se llevaron a cabo una serie de reformas que van desde diversas leyes y reglamentos hasta la Constitución misma.

Los cambios más sobresalientes en relación a la política económica con miras al TLC, pueden enumerarse como sigue:

¹⁷ GATT, *Informe del grupo de trabajo de la Adhesión de México*, Ginebra, Suiza, 4 de julio de 1993. L/6010.

1. Reforma al Artículo 27 Constitucional, para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas.
2. Reforma a la Ley Aduanera en 1992.
3. Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989 al permitir inversión foránea en un 100% incluso en áreas anteriormente consideradas estratégicas.
4. En materia comercial se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990 (PRONAMICE).
5. Se estableció un programa de 100 días de fomento a las exportaciones.
6. En 1993 se decretó la Ley de Comercio Exterior.

De estos factores nos ocuparemos a continuación.

Al TLC le dedicaremos un capítulo especial en el correspondiente al estudio de las relaciones económicas y comerciales México-EUA, por lo que ahora sólo actualizaremos al lector respecto a los cambios más sobresalientes en materia de comercio exterior decretados en el sexenio 1988-1994.

Insistimos que el sexenio de Salinas ha girado en torno a la suscripción al TLC, al grado de que lo que va del mismo parece que no se habla de otra cosa que no sea el TLC. Asuntos como la deuda externa, el desequilibrio en la balanza de pagos y los últimos problemas sociales derivados de estos desequilibrios parecen pasar a un segundo término.

En materia referida al sector externo, el gobierno decretó la reforma al Artículo 27 de la Constitución en virtud de que la negociadora del TLC durante el gobierno de Bush, la señora Carla Hills, declarara enfáticamente que México debería modificar su Constitución a fin de asegurar la propiedad de los inversionistas americanos,

especialmente en lo que se refiere a la propiedad de la tierra, que como sabemos estaba prohibido a extranjeros poseer propiedades tanto en fronteras como en las costas. Tal cosa se modificó en 1991, aunada a la posibilidad de que el ejido fuera convertido en propiedad privada mediante contratos de compra-venta.

Para muchos, ésta fue una gran reforma que audazmente quedó dentro de lo que se llamó la modernización del país, para otros significó una marcha atrás en las conquistas revolucionarias, un peligro para la soberanía nacional, en especial, respecto a la seguridad del país. Por otro lado, se creó una gran polémica sobre que era prácticamente la liquidación del ejido en favor de los grandes especuladores de bienes raíces que evidentemente comprarían ejidos baratos para revenderlos dedicándolos a uso de suelo y dejando al campesino nuevamente sin tierras.

Lo importante de esta polémica es que, hay que insistir, fue una condición del TLC más que una iniciativa autónoma del gobierno, como lo constataremos en el Capítulo 10.

De igual forma, en 1989 surgió el nuevo decreto sobre la Ley de Inversiones Extranjeras que sustituía al de 1974, en donde se quitaban todas las ataduras a la inversión extranjera, la que puede ya ser 100% extranjera y penetrar en áreas como petroquímica, hierro y acero y otro tipo de minería, incluso en educación y servicios diversos. Tal cosa también fue una exigencia de Carla Hills y se aceptó en su totalidad al ya no existir prácticamente trabas a la inversión foránea.

En materia comercial, el régimen actual sólo ratificó los planes anteriormente descritos, los que amalgamó en un programa llamado PRONAMICE que plantea en síntesis lo siguiente.

*El PRONAMICE. 1990 (Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior)*¹⁸

- En él se reitera la apertura al exterior.
- Se plantea lograr un desarrollo industrial que implica la desconcentración industrial.
- Mayor defensa de los intereses comerciales en el exterior.
- Internacionalización de la industria, modernización, haciéndola competitiva.
- Mayor productividad y absorción de la tecnología.
- Desregulación económica.
- Promoción de importaciones.
- Fortalecimiento del mercado interno.

Los 100 días de promoción de las exportaciones (1991)

Más tarde, en febrero de 1991, este Plan se complementó con un *Programa de 100 días de Promoción de Exportaciones*, que contiene 27 puntos que extraeremos a continuación.¹⁹

Desregulación y Transporte

1. Expedición de concesiones para la prestación de servicios en los puertos para maniobras de carga y descarga.

¹⁸ El texto se publicó el 19 de enero de 1990 en *Excélsior*.

¹⁹ Véase el texto íntegro en Nacional Financiera S.A., *El Mercado de Valores*, Núm. 5, marzo de 1991, pp. 3 a 6.

2. Sistema de seguimiento a la problemática portuaria que enfrente el exportador.
3. Sistema ferroviario competitivo y moderno para servicios del exportador.
4. Se invitará a la sociedad a participar en la operación de trenes unitarios privados, en los cuales los particulares provean sus propios equipos y comercialicen la capacidad instalada de carga.
5. Modernización integral del sistema ferroviario mexicano.
6. Seguimiento de problemas en materia ferroviaria.
7. Se promoverá la construcción en aeropuertos de terminales con almacenes de refrigeración como concesiones al sector privado.
8. Se elimina la incertidumbre en la autorización para la importación temporal de contenedores
9. Creación de una red nacional de frío que permita reducir los costos de transporte de las exportaciones hortofrutícolas.
10. Se establecerá un programa que garantice la entrega continua de energía eléctrica a las empresas exportadoras.
11. Parques industriales proveedores de electricidad.
12. Seguimiento de problemas de abasto de electricidad que enfrente el exportador.
13. Medidas para que el trámite de exportación de productos hortofrutícolas se realice sin demora ni trabas.
14. Se publicarán sendos reglamentos a los decretos vigentes que facultan a las distintas dependencias a regular las actividades de importación y exportación. Así mismo se descentralizan las facultades administrativas de los reglamentos a sus oficinas regionales.
15. Se simplifica el régimen de control de cambios.

Cambios en la Ley Aduanera (1992)

16. Se profundiza el proceso de desregulación y simplificación de la Ley Aduanera.
17. Se modifica la legislación vigente en materia de importaciones temporales permitiendo únicamente a la industria automotriz, a la industria de autotransportes, a la industria maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal para exportación, la posibilidad de importar de forma temporal insumos y máquinas.
18. Se faculta a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho a la aduana de exportaciones en el punto de origen, a través del despacho a domicilio.
19. Se concluirá la instalación del Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI).
20. Se sustituye el requisito de que las solicitudes de patente para gente y apoderado aduanal deban ser acompañadas por un depósito de 250 millones de pesos, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.

Aspectos de simplificación fiscal

21. Se simplifica la devolución de impuestos por IVA a maquiladoras de exportación y empresas exportadoras.
22. Se modifica el decreto de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) para facilitar la devolución del IVA.

Medidas de promoción

23. Programas de ferias y exposiciones de exportación.

24. Se creará el Centro de Servicio al Comercio Exterior.
25. Se revisará el decreto de empresas de comercio exterior.
26. Programa de diversificación de mercados y productos.
27. Fortalecer mecanismos de coordinación de promoción comercial exportadora.

La Ley de Comercio Exterior de 1993

Esta Ley, aparecida en el *Diario Oficial* de la Federación del 27 de julio de 1993, tiene por objeto regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración a la economía mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales, tanto firmados como por firmar. Allí se especifican las atribuciones del Ejecutivo Federal emanadas de la Constitución, tales como establecer aranceles y elevar o disminuirlos; restringir importaciones o exportaciones, así como prohibir las mismas. Establecer medidas regulatorias diversas; concurrir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior.

De allí se ratifican las atribuciones que el Ejecutivo Federal deposita en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en materia de comercio exterior, para lo cual se crea una *Comisión de Comercio Exterior* como órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior.

Esta nueva Ley le dedica una parte muy importante a la determinación de las reglas de origen y sus requisitos para importaciones y se establece un capítulo dedicado a aranceles y a regulaciones no arancelarias. Es allí donde se establecen los requisitos diversos para el trán-

sito de mercancías, tanto de exportación como de importación. También quedan determinados los Sistemas de Permisos Previos, que se establezcan de acuerdo con las recomendaciones de la Comisión de Comercio Exterior aplicables a las mercancías que ameriten dichos sistemas.

Pero lo más relevante es que, por primera vez, se introduce toda una legislación *antidumping*, basada en el criterio de discriminación de precios, entendida ésta como vender en el país una mercancía extranjera a precio inferior al normal, debido a subvenciones de sus gobiernos. Se plantea que tal situación de *dumping*, crea daño a la economía mexicana, razón por la cual dicha mercancía subsidiada en el exterior, se hace acreedora a que se le apliquen *cuotas compensatorias*. Tal cuestión al quedar comprobada, se considera que es una competencia desleal con la producción nacional, por lo que se establece una demanda ante un tribunal para buscar la conciliación y propiciar que el gobierno en cuestión elimine voluntariamente dicha subvención.

Otro capítulo fundamental de dicha Ley es la *promoción del Comercio Exterior*, en donde en términos generales se reitera lo antes expuesto en materia de fomento a esta área, con la diferencia de que ahora esto se engloba en una sola ley que agrupará a todos los reglamentos y leyes antes dispersas.

Capítulo 8

LA PRACTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

8.1 *Los instrumentos de la política comercial dentro de la estructura administrativa (1983-1993)*

Para el funcionamiento de cualquier tipo de política comercial, se requiere de una instrumentación adecuada y congruente con los objetivos globales antes enunciados, cosa que en ocasiones existe y en otras por su falta de operatividad se vuelve un verdadero obstáculo para su consecución; razón por la que dentro de la implementación de la política comercial de cualquier país y bajo cualquier ideología política se debe poner especial cuidado en la instrumentación de los distintos mecanismos tanto fiscales, como reglamentos, administrativos y esfuerzos de promoción.

De una coordinación funcional de todos ellos, resultará un comercio exterior organizado o viceversa, si existen duplicidades, interferencias administrativas, burocráticas, corrupción e incompetencia general, el sector externo de la economía se verá seriamente dañado.

México siempre ha intentado fomentar sus exportaciones como objetivo global en materia de política comercial, pero por desgracia tratándose de los referidos

a la instrumentación de la misma siempre ha habido serios problemas de coordinación técnico-administrativa, que básicamente han llevado hacia la dispersión en numerosos organismos los esfuerzos de la implementación de política comercial a corto y a largo plazo. A su vez, la responsabilidad de dicha política comercial, siempre ha recaído en varios organismos, dentro de los que la Secretaría de Comercio, la de Hacienda y Crédito Público, Relaciones Exteriores y el ahora extinto Instituto de Comercio Exterior a menudo duplicaban sus funciones y/o creaban trabas administrativas que desde siempre han desalentado al exportador.

Instrumentos Fiscales

Estos constituyen la parte medular dentro de cualquier política comercial, ya que se basa en la aplicación de impuestos diversos al comercio exterior mejor conocidos como aranceles, los que pueden ser restrictivos si sus tasas son elevadas o de fomento si son bajas. Todo ello deberá estar bajo la coordinación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuya injerencia en asuntos comerciales se circunscribe al establecimiento y cobro de dichos aranceles, de ahí sus nexos funcionales con la Subsecretaría de Comercio Exterior como dependencia responsable de la política comercial en su aspecto fiscal. Además es importante la SHCP al otorgar subsidios, devolución de impuestos o lo contrario.

Instrumentos Administrativos

Papel de la SECOFI como ventanilla única

Según se dijo anteriormente, con el objeto de evitar duplicidades en cuanto a trámites de importación y ex-

portación, la SECOFI asumió a partir de 1984 y de acuerdo con el PROFIEX antes enunciado, el papel de *ventanilla única*.

Esto se realiza a través de la Subsecretaría de Comercio Exterior y su dependencia la Dirección de Controles al Comercio Exterior. Allí se tramitan las solicitudes de importación y exportación y otros trámites que se explican en el capítulo siguiente.

Este aspecto no es menos importante que el anterior, ya que consiste básicamente en los mecanismos de funcionamiento que hacen válida o no cualquier política de comercio exterior y qué consiste en el otorgamiento de permisos de exportación e importación, señalan las bases sobre las cuales una mercancía determinada puede entrar o salir del país y qué requisitos deben llenarse para tal objeto; a qué clase de restricciones está sujeta dicha mercancía, cuáles son los aranceles en vigor que otorgan un certificado de origen y, en general, cuáles serán los distintos pasos para conseguir que el movimiento comercial llegue a su destino final.

Estos instrumentos administrativos los establece básicamente la Subsecretaría de Comercio Exterior y de su Dirección de Control del Comercio Exterior, pero estrechamente vinculado con organismos como el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al igual que con otros organismos afines.

Papel de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

Dentro de los instrumentos coordinadores del comercio exterior, sin menoscabo del sistema de ventanilla única en vigor, la participación de la Secretaría de Hacienda

y Crédito Público es significativa en cuanto al aspecto recaudatorio, administración y control de aduanas, formulación y aprobación de leyes y códigos fiscales y la administración de las zonas y perímetros libres, los cuales consisten en la liberación de todo tipo de impuestos a la entrada y salida de productos tanto nacionales como extranjeros, dentro de una área geográfica determinada. En el caso de México se considera como *zonas libres* a las diversas ciudades colindantes con la frontera norte y sur como el nuevo Estado de Baja California y la de Quintana Roo.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)

También en la cuestión administrativa se consulta a la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, en lo tocante a determinar si es necesario importar artículos agropecuarios debido a que la producción nacional es insuficiente, o reducir algunas exportaciones por ejemplo de ganado en pie, debido a que se hace necesario abastecer en primer término al mercado interno cuya demanda no está satisfecha y ello puede generar elevaciones en sus precios y viceversa, considerar que la producción nacional rebasa la demanda interna y deben exportarse los excedentes de cualquier producto agrícola o ganadero.

Secretaría de Salud (SS)

Se coordina en este campo con la SECOFI, al otorgar los certificados sanitarios y fitosanitarios indispensables para que una mercancía pueda ingresar al país, por lo que en los puertos y aduanas siempre estarán pre-

sentes los inspectores de salubridad para revisar los barcos y observar si las mercancías e incluso las personas no tienen problemas sanitarios que impidan su entrada al país; en el caso de las personas, se revisan cuestiones como vacunas en vigor —si las exigen— o algún certificado médico en el caso de inmigrantes.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)

Interviene en el aspecto administrativo de comercio exterior, puesto que está bajo su tutela tanto la administración de los puertos como su vigilancia, mantenimiento y sus expansiones futuras. Lo más sobresaliente de esta dependencia en el aspecto comercial, es que están bajo su supervisión las diversas compañías navieras privadas nacionales y que cualquier embarcación extranjera que desee tocar puerto nacional, deberá recibir la autorización de las autoridades navieras del puerto y someterse a las inspecciones y vigilancia de rigor por parte de la policía naval dependiente de esa Secretaría.

En lo tocante al control, fijación y aprobación de normas y tarifas para los transportes por tierra, aire y mar, aspecto también medular dentro de la operación del comercio exterior, interviene fundamentalmente la *Secretaría de Comunicaciones* abocándose a su vez, a resolver y promover las vías de comunicación por correo y telégrafos internacionales, microondas y telex.

En el aspecto de información estadística, destaca el *Instituto Nacional de Geografía e Informática* (INEGI), dependiente de la Secretaría de Comercio. Además allí se ha creado un *Centro de Informática* que se considera de lo más avanzado del mundo y cuya finalidad específica es presentar, debidamente clasificada y ordenada, toda la información estadística de comercio exterior.

Conasupo

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares, juega un papel central en la regulación y control de las importaciones de alimentos básicos, pues es la encargada de importar el maíz, frijol, oleaginosas o leche, de la cual hemos sido deficitarios.

8.2 *El financiamiento al Comercio Exterior*

Debido a que las operaciones de comercio exterior en su mayoría son a crédito resultan costosas, por lo que, el aspecto del financiamiento a estas operaciones es de vital importancia, para ello, dentro del PROFIEX, el BANCOMEXT, asume un papel central.

El Banco Nacional de Comercio Exterior

Se ha señalado la existencia del Banco Nacional de Comercio Exterior que inició sus operaciones el 2 de julio de 1937 con el objetivo esencial de contribuir al fortalecimiento de las reservas monetarias del país, que mostraba perspectivas inciertas, debido a la necesidad de fortalecer la balanza de pagos a través del fomento de las exportaciones, cosa que era difícil sin contar con un centro coordinador de las actividades de exportación.

Así, en el

“periodo inicial de sus actividades el Banco administró sus escasos recursos a apoyar a los productores de artículos exportables que carecían de crédito de los bancos y que ello daba lugar a que concurrieran distintos intermediarios que, mediante préstamos de avío, obtenían la entrega de sus cosechas a precios ínfimos y

que el crédito de los bancos acudía principalmente a grupos reducidos de simples comerciantes o acaparadores".¹

Para combatir esta intermediación especulativa de los productos agrícolas hacia los cuales se enfocó inicialmente la actividad del BANCOMEXT fue creada colateralmente la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA), como filial del gobierno mexicano en apoyo a las actividades de comercialización externa y en beneficio de los productores de artículos de exportación.

Con los años, BANCOMEXT ha sido uno de los pilares de apoyo más fuertes del comercio exterior de México, al financiar a los exportadores a través de descuentos bancarios, préstamos directos, préstamos prendarios, financiamientos simples o en cuenta corriente y préstamos de habilitación o avío. A su vez con la desaparición del IMCE, ahora realiza las funciones de centro coordinador y promotor del comercio exterior, asesoría, organización de ferias y exportaciones y el Centro de Información en Comercio Exterior.

La Carta de Crédito Doméstica

A fin de superar la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a los cambios de la economía mundial, fue necesario desarrollar un sector productivo que logre entre otros objetivos, aumentar las exportaciones de productos no petroleros. Para ello se han implementado una serie de políticas de fomento a las exportaciones, pero

¹ Gonzalo Mora, *El Banco Nacional de Comercio Exterior*. México, 1950, cit. por Ernest Moore, *Evoluciones de las instituciones financieras de México*. CEMLA, 1963, p. 157.

dado que éstas solamente se concentraban en el exportador final, se estableció en marzo de 1986 un programa de "Apoyo Financiero a los exportadores indirectos a través de la *Carta de Crédito Doméstica*", que tiene como objetivo principal el otorgar financiamiento oportuno, suficiente y a costo competitivo a los proveedores de las empresas exportadoras, a través de las sociedades nacionales de crédito.

La meta es canalizar recursos a través de la *Carta de Crédito Doméstica* a tasas competitivas y a un tiempo corto, repercutiendo así en menores costos de operación, beneficiando al exportador final y, por ende, la competitividad internacional de los productos mexicanos.

8.3 *Instrumentos de Fomento y Promoción*

La desaparición del IMCE y el nuevo papel del BANCOMEXT

Con el objeto de fomentar el comercio exterior y contribuir al equilibrio en la balanza de pagos, funcionó en 1970 a 1985 el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el cual se duplicaba en algunas funciones con SECOFI y con el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Por este motivo, en 1985 fue liquidado y pasadas sus funciones de promoción, fomento y asesoría a exportadores e importadores, al BANCOMEXT, con lo que se transforma no sólo en un instrumento de financiamiento sino de promoción.

Entre los instrumentos de promoción más sobresalientes de la política de fomento al comercio exterior insertos en el PROFIEX, se le atribuye al BANCOMEXT

la organización de *Ferias Internacionales*. Para promover las ventas de los productos nacionales en el exterior, se aceptan invitaciones para participar con un *Stand de exhibición* en alguna de las ferias mundiales que frecuentemente se organizan, donde se supone la asistencia de muchos compradores, vendedores y turistas en virtud de las posibilidades de realizar operaciones comerciales e inclusive disfrutar de las diversas atracciones y espectáculos programados dentro de la feria.

Estos eventos comerciales internacionales cuyo antecedente más remoto fueron las famosas ferias medievales de la Europa Occidental, dentro de las que fueron notables las de Amberes, Brujas, Leipzig y otras, constituyen hoy día uno de los mejores mecanismos para exponer las mercancías de un país y poner en contacto a oferentes y demandantes internacionales, permite ofrecer cotizaciones y realizar operaciones de compra-venta en forma directa y a precios especiales de feria.

La organización de estos eventos es costosa y complicada, por lo que dentro del Banco existe una dependencia especialmente dedicada a esta actividad, ya que hay que determinar qué empresas y qué productos participarán, cuál es el costo de transporte, qué mercancía especializada y voluminosa se tendrá que enviar a la feria y cuál va a ser la ayuda o apoyos del gobierno, etcétera.

Exposiciones Internacionales

Básicamente consiste en lo mismo que las ferias internacionales, sólo que se trata de la presencia exclusiva de México en alguna ciudad cualquiera del extranjero. En éstas hay la ventaja de que al ser el único país que presenta sus productos en esa exposición, no tiene en ese momento otros competidores y es de esperarse que

la atención de los clientes se centre más en nuestros productos y de ello puedan salir operaciones ventajosas que siempre deben ser mayores que el costo del montaje de dicha exposición y como es elevado debe, lógicamente, recuperarse.

Misiones Comerciales

Al igual que las anteriores, constituyen un mecanismo para establecer nexos comerciales con países que pueden significar apertura de nuevos mercados, o bien reactivación o fomento de algunos ya existentes, que conviene promover.

Como su nombre lo indica, las misiones comerciales consisten en giras de trabajo de un número variable de funcionarios del gobierno o de organismos descentralizados de injerencia en asuntos comerciales, acompañados a su vez por grupos de comerciantes, industriales, dirigentes empresariales, etcétera, por un país, un continente, o por un grupo de países seleccionados, de preferencia de una zona económica comercial claramente definida como un mercado potencial o real.

Con el objeto de que haya mayores facilidades y se presente mayor atención institucional a la misión, se acostumbra invitar al Presidente de la República a encabezarla y con ello darle un alto rango diplomático, con lo que se transforma en visita oficial y, por tanto, existe la posibilidad de firmar acuerdos bilaterales con los países visitados. En lo referente a aspectos de intercambio culturales y de ciencia y tecnología, posibilidades de financiamiento externos, problemas políticos diversos y, en fin, una gama de asuntos que unidos a los estrictamente comerciales integran la agenda de dicha misión.

Por tales motivos la *Secretaría de Relaciones Exteriores* tiene la obligación de intervenir en este aspecto girando ór-

denes a los embajadores acreditados en cada país a ser visitado, respecto a cumplir con todos los requisitos del protocolo diplomático, a fin de que se realice la visita oficial con todo el apoyo de las embajadas; los agregados culturales y comerciales empiecen a entablar los contactos de rigor con los sectores y personas interesadas en el fortalecimiento de las relaciones con nuestro país.

Sin esta Secretaría dentro de la estructura y funcionamiento del comercio exterior, al estar presente en las diversas firmas de convenios, tratados, establecimiento de relaciones diplomáticas y comerciales, no es posible que exista intercambio alguno.

Desde luego que el organismo encargado de la organización de las misiones comerciales es fundamentalmente SECOFI en coordinación con BANCOMEXT y la SRE, quienes tienen a su cargo elaborar las agendas de trabajo, determinar los países que conviene visitar y toda la gama de asuntos administrativos y técnicos que son muchos y variados y que se deben realizar con el apoyo y coordinación de todas y cada una de las dependencias oficiales y privadas interesadas en el éxito de dicha misión. Por ello bien puede decirse que se trata más bien de una labor de equipo intersecretarial, pero con la responsabilidad del BANCOMEXT como coordinador, a través de sus Departamentos de Ferias y Misiones Comerciales, Servicios a las Empresas de Comercio Exterior y Organismos Empresariales.

Asesoría técnica a exportadores e importadores

Debido a que los problemas de exportación e importación se complican día a día y existen muchos posibles exportadores poco familiarizados con problemas de tramitación de exportaciones, aranceles en vigor, costos de

fletes marítimos, aéreos o terrestres, seguros, certificados de origen, nomenclaturas arancelarias, cotizaciones internacionales, INCOTERMS, posibilidades de financiamiento y otros muchos problemas más, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la SECOFI, proporcionan asesoría técnica a importadores y exportadores, a efecto de evitar que por falta de orientación adecuada, no se realice la exportación de un producto y con ello no ingresen al país las divisas correspondientes.

Por ello en el BANCOMEXT existe un numeroso grupo de asesores encargados de estar en contacto con quienes solicitan dicha asesoría y ayudarlos a resolver eficazmente los diversos problemas que afronten en la aventura de trascender al exterior. Para tales fines, existe dentro de la estructura del Banco un organismo llamado *Centro de Información en Comercio Exterior*, en donde se reciben del exterior las distintas ofertas y demandas internacionales con las especificaciones y cotizaciones de cada mercancía, al igual que a través de las Agencias Comerciales en el Exterior, las cancillerías mexicanas y las propias embajadas, se difunde información acerca de las posibles ofertas de México al exterior.

También participa como organismo de información y publicaciones del comercio exterior, el Banco de Comercio Exterior, de cuya revista *Comercio Exterior* hemos hecho uso en superabundancia en este trabajo y, prácticamente, podríamos decir que sin los datos, informes y artículos que se publican en esa prestigiada y seria revista, no nos hubiera sido posible escribir este trabajo.

Tales son, a grandes rasgos, la estructura y funcionamiento técnico-administrativo del comercio exterior de México. Su funcionamiento en la práctica puede ser bueno o malo, según quienes lo manejen y quienes estén dedicados a hacerlo funcionar. Si hay ineficiencia y, sobretodo, corrupción este esquema no funcionará y

viceversa. Nuestro propósito a fin de cuentas es exponer su estructura y ya dependerá de factores humanos su operatividad real en favor de nuestro comercio exterior.

8.4 *La Ley Aduanera y su reglamento 1991*²

De vital importancia para el comercio exterior es la Ley Aduanera, ya que en ella está concentrado todo el aspecto legal y operativo de esta actividad. De allí que todo aquel que desee conocer estos aspectos no sólo deba conocerla sino manejarla y saberla aplicar. En sus IX títulos y 14 artículos, se presentan aspectos esenciales como:

- Control de Aduanas en el despacho.
- Depósitos ante aduanas.
- Despacho de mercancías.
- Impuesto al comercio exterior.
- Exenciones.
- Regímenes aduaneros.
- Regímenes de exportación e importación definitiva.
- Régimen de exportaciones e importaciones temporales.
- Tránsito de mercancías.
- Desarrollo portuario.
- Zonas libres.
- Fajas fronterizas.
- Infracciones y sanciones.
- Agencias aduanales.

² *Ley Aduanera y su reglamento*, Editorial PAC, México, 1991.

Los cambios más sobresalientes de la nueva Ley Aduanera se presentan con detalle en el apartado anterior cuando nos referimos al Programa de los 100 días de Fomento a las Exportaciones que se sintetizan básicamente en:

1. Simplificación del proceso aduanal.
2. Automatización del sistema aduanal.
3. Autorización para que las aduanas despachen en el domicilio o punto de origen.
4. Se sustituye el requisito de patente aduanal de un depósito de 250 millones por una fianza.³

8.5 *Los Incoterms*

El comercio internacional se maneja con base en contratos comerciales, el uso de los INCOTERMS es común y de aceptación internacional, significan las condiciones de compra y venta de acuerdo con los referidos INCOTERMS.

Dentro de ellos las más usuales son:

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| 1. <i>Ex Works</i> | En fábrica |
| 2. <i>Ex Factory</i> | En factoría |
| 3. <i>Ex Plantation</i> | En plantación |
| 4. <i>Ex Warehouse</i> | En almacén |
| 5. <i>For (Free on Rail)</i> | Franco en Vagón |
| 6. <i>Fot (Free on Truk)</i> | Franco en camión |
| 7. <i>Fas (Free alongside ship)</i> | Franco al costado del buque. |
| 8. <i>Fob (Free on a board)</i> | Libre a bordo (LAB) |
| 9. <i>CIF (Cost insurace freight)</i> | Costo según flete |

³ Véase el *Programa 100 días de Fomento a la Exportación*.

8.6 Trámites generales para importar o exportar

Solicitud de permisos de importación o exportación. Este trámite significa llenar una forma ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, donde se asientan los datos del exportador o importador, así como la mercancía por comercializarse.

Factura Comercial. Este documento debe elaborarse en español, o en su defecto, acompañarlo de la traducción correspondiente. Debe estar firmado por el remitente o el agente aduanal. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad (ejemplo: dólar US, marcos, libras) y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA. Se debe presentar por triplicado, aunque puede variar para otros trámites según el producto, el país de destino y la empresa exportadora.

Pedimento o Boleta Aduanales. Estos documentos legalizan la exportación o importación de las mercancías. El pedimento lo maneja el agente aduanal. La boleta se utiliza para operaciones ocasionales que no rebasan los 5 000 US dólares al tipo de cambio promedio y no requieren de la intervención del agente aduanal. Se tramita en la Dirección General de Aduanas de la SHCP.

Registro Nacional de Importadores y Exportadores (RNIE) Los exportadores y los importadores tienen la obligación de obtener este registro pues deben citarlo en todos los documentos relacionados con sus operaciones. El trámite se realizará ante la Dirección General de Aduanas.

Documento de Transporte. Lo expide la empresa transportista y conforme al medio que se utiliza se denomina:

- Guía aérea / Air Waybill (aéreo)
- Conocimiento de embarque /Bill of Landing (marítimo)

- Carta de porte (autotransporte)
- Talón de embarque (Ferrocarril)

Hecho en México. Por ley se debe inscribir en el empaque o el producto esta leyenda y/o el emblema correspondiente.

Documentos y su trámite

Los documentos que se requieren para exportar productos agropecuarios dependen de éstos y del país de destino. Generalmente son los siguientes:

Certificado de origen. Los solicitan los países de destino que conceden beneficios arancelarios a ciertos productos mexicanos y a aquéllos con los que se han celebrado negociaciones comerciales.

Factura y/o visa consular. Algunos países de América Latina y del Caribe solicitan estos documentos, se tramitan en el consulado de la nación de que se trate y en algunos casos hay que efectuar un pago en dólares estadounidenses. En este sector existen varios productos sujetos al requisito de permiso previo de exportación, así como a la autorización u opinión de algunas entidades, como a continuación se indica.

Las dependencias a las cuales el usuario que va a exportar tiene que acudir son las siguientes:

<i>Trámite</i>	<i>Dependencia</i>
Permiso de exportación u opinión técnica	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y delegaciones federales; Secretaría de

	Agricultura y Recursos Hidráulicos y delegaciones federales. Unión Nacional de Organismos de Productores de Hortalizas y Frutas (UNPH), sólo para productores afiliados.
Autorización y certificado fitosanitario	Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y Secretaría de Salud.
Solicitud de registro de productos sujetos a programa de siembra y exportación	Delegaciones federales de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y Unión Nacional de Organismos de Productores de Hortalizas y Frutas (UNPH).
Certificado de Origen	Oficinas de trámites aduanales.
Pedimento de Exportación	Existen infinidad de este tipo de oficinas por lo que el usuario escoge la de su agrado.
Documento de transporte	Líneas de autotransporte, Ferrocarril. Líneas aéreas, líneas marítimas. El usuario también elige entre el medio de transporte y la compañía de su agrado.

En general, podemos concluir que el resto de los aspectos operativos del comercio exterior se encuentran en los programas gubernamentales descritos en el Ca-

pítulo 7, por lo que el interesado en asuntos de exportación e importación deberá conocerlos en detalle y aplicarlos para facilitar la práctica del comercio exterior.

8.7 *Cómo elaborar un proyecto de exportación*

La cultura del Comercio Exterior

El comercio exterior implica algo más que práctica cotidiana. Como toda actividad económico-administrativa requiere de una base teórica, de instrumental analítico y de amplia información, de métodos y técnicas de investigación, que unidos a la experiencia y la práctica de años de lo que puede llamarse la *cultura del Comercio Exterior*.

Dedicarse a esta actividad no es ser sólo un simple tramitador aduanal o un intermediario de papeles y pagos ante dependencias del Estado o empresas privadas. Se necesita ser un planeador y promotor de esta actividad en función de perspectiva de nuevos mercados, nuevos productos y posibilidades de expansión de mercado. Estos se abren o se cierran en función de cambios en la economía nacional y mundial, acerca de lo cual debe estar-se muy enterado y con gran dominio de las perspectivas del negocio a fin de no cometer errores de cálculo que lleven a la empresa o producto a una aventura negativa.

De allí que el especialista en comercio exterior deba tener un elevado nivel técnico, académico, cultural y de manejo de las relaciones públicas a nivel nacional e internacional. Debe ser en síntesis, un gran conocedor de lo que ocurre en su país y en el mundo a fin de que sus propuestas estén basadas en una realidad mundial y nacional, la cual puede ser optimista o pesimista, pero a

fin de cuentas real. Por todo ello, más que de un simple tramitador de asuntos comerciales, habrá que pensarse en un profesional de alto nivel ejecutivo, que promueva, organice y decida sobre una política de comercio exterior en función de factores a corto y a largo plazo, tanto para una empresa como para un país.

Por ello es necesario que se familiarice con la práctica del comercio exterior realizando estudios previos de mercadotecnia internacional o de preexportación.

*Puntos más generales que deben investigarse en un
PROYECTO DE EXPORTACION*

1. Marco nacional y mundial (marco de referencia).
2. Selección del producto de posible exportación.
3. Descripción del producto (características).
4. Empresa o empresas productoras.
 - 4.1. Descripción y tamaño de la empresa.
 - 4.2. Capacidad instalada del producto.
 - 4.3. Proceso de producción.
 - 4.3.1. Materias primas.
 - 4.3.2. Mano de obra.
 - 4.3.3. Otros insumos.
 - 4.3.4. Maquinaria y equipos.
5. Nivel tecnológico a nivel internacional (grado de competitividad).
6. Costo de producción total.
 - 6.1. Materia prima.
 - 6.2. Mano de obra.
 - 6.3. Gastos de producción.

COSTO DE DISTRIBUCION Y VENTA

- 6.4. Suma = Cotización Nacional.
7. Precio de venta nacional.

8. Margen de ganancia.
9. Mercado nacional.
 - 9.1. Canales de distribución.
 - 9.2. Ventas nacionales.
 - 9.3. Competencia nacional y sus características.
 - 9.4. Consumo aparente.
10. Capacidad y conciencia exportadora.
 - 10.1. Capacidad financiera de la empresa.
11. Mercados internacionales.
 - 11.1. Competencia internacional.
 - 11.2. Países competidores.
 - 11.3. Cotizaciones internacionales (precios a que venden otros países y comparación con el nuestro).
12. Selección del mercado-meta.
 - 12.1. Trámites y legislación aduanera del país-meta.
 - 12.2. Trámites nacionales y programas de fomento y asesoría en vigor.
 - 12.3. Obstáculos para exportar.
 - 12.4. Transporte y sus costos (elección).
 - 12.5. Contratos y formas de pago.
 - 12.6. Incoterms.
 - 12.7. Financiamiento, sus trámites y opciones. (Bancomext, Carta de Crédito Doméstica, NAFINSA, Banca Privada, etcétera).
13. Tratamiento arancelario a nuestro producto y restricciones sanitarias en el país-meta.
14. Condiciones de empaque, embalaje y etiquetación.
15. Canales de distribución, almacenamiento y promoción.
16. Conclusión y recomendación final.

Lo que puede decirse que la base para la recomendación positiva es la *Cotización Comparativa Internacional*,

es decir el costo al que producimos nosotros y al que producen los competidores.

Si nuestro costo total incluida la ganancia es menor que la cotización de otros países, eso querría decir que sí somos competitivos. De lo contrario no es viable el proyecto y es mejor decir a tiempo la verdad. Sin embargo, conviene no perder la pista del estudio, pues de la noche a la mañana las condiciones pueden cambiar —nunca hay nada definitivo—.

Capítulo 9

OBSTACULOS A LA PROMOCION Y DIVERSIFICACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

9.1. *Concentración del Comercio Exterior con EUA*

Analizando los datos sobre la distribución geográfica del comercio exterior mexicano, podremos afirmar categóricamente que, prácticamente es mínima la diversificación del mismo, lo que se refleja en los datos de exportaciones e importaciones por bloques económicos y países, donde se observa que el 70% se concentra con América del Norte, en especial con EUA en un 68%. Así, el resto del mundo resulta irrelevante.

Esto lo podemos constatar en el cuadro 9.1, en donde se presentan los referidos datos en los años más recientes, aclarando que este es un viejo problema como se puede ver en las ediciones anteriores de este libro.

Examinando los datos del cuadro 9.1 se puede observar que el problema central de nuestro comercio exterior, consiste en depender en tan alto grado de un solo país, ya que esta concentración implica dependencia económica y más aún tratándose de un socio comercial tan conflictivo y difícil como son los EUA, de cuyas relaciones bilaterales nos ocuparemos en el Capítulo 10.

CUADRO 9.1
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES PRINCIPALES
(Millones de Dlls.)

<i>Bloques económicos y países</i>	<i>Exportación</i>		<i>Importación</i>		<i>Saldo 1992</i>
	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	
Total	27.120	27.530	38.184	48.138	-20.607
América del Norte	19.469	19.690	25.701	31.406	-11.715
Canadá	1.125	779	670	1.041	-261
Estados Unidos	18.344	18.911	25.031	30.364	-11.453
Mercado común centroame- ricano	411	478	146	124	354
Asociación latinoamericana de integración	986	1.382	1.579	2.008	-626
Mercado común del Caribe	112	165	24	48	116
Comunidad europea	3.291	3.251	5.711	7.109	-3.857
Asociación europea de Li- bre Comercio	193	234	891	1.016	-782
Consejo de ayuda mutua*	33	17	160	151	-133
Japón	1.254	879	1.783	3.025	-2.146
Otros países de América	621	758	220	198	559

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista *Comercio Exterior* abril, 1993, pp. 410-411.

*Bloque desintegrado en 1990.

El cuadro 9.2 apunta lo antes dicho, ya que es grave que cerca del 70% de nuestras exportaciones se dirijan sólo a los EUA, lo que implica que sólo un 20% sale de América del Norte, tal cifra incluyendo a Canadá cuyo comercio con él resulta también irrelevante (3%).

Llama la atención el nulo comercio que tenemos con Centroamérica y el Caribe, que a pesar de su cercanía, prácticamente no comerciamos con ellos. Esto mismo opera tratándose de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cuyo comercio con México se reduce a un minimizado 5%.

Con la Comunidad Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), mantenemos un

CUADRO 9.2
DISTRIBUCION GEOGRAFICA PORCENTUAL DEL CO-
MERCIO EXTERIOR MEXICANO EN 1992

<i>Bloques económicos y países</i>	<i>Exportación %</i>	<i>Importación %</i>
Total	100.0	100.0
América del Norte	71.7	65.2
Canadá	2.9	2.1
Estados Unidos	68.8	63.1
Mercado común centroamericano	1.7	—
Asociación latinoamericana de integración (ALADI)	5.2	4.1
Mercado común del Caribe (MCC)	0.5	—
Comunidad Europea (AELC)	0.8	2.1
Consejo de ayuda mutua (CAME)		
Japón	3.2	6.2
Otros países diversos	5.1	7.7

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista *Comercio Exterior*, abril 1993, pp. 410-411.

comercio en conjunto del 13%, aproximadamente, que ocupa el segundo lugar dentro de nuestra distribución geográfica.

El tercer lugar lo ocupa Japón que en exportaciones ha descendido su importancia en los últimos años, siendo actualmente un 3% en exportación y en importación un 6%.

Un 5% en exportación, se realiza con otros países de América como Cuba, Panamá, Puerto Rico; otros como Australia, Corea, China, Israel, India, que unidos a países ex-socialistas del extinguido Consejo de Ayuda Mutua, significan en conjunto una parte insustancial de nuestro comercio exterior.

De ahí que se cifren todas las esperanzas de exportación en un solo país, que por su cercanía geográfica para algunos signifique una ventaja, pero que en realidad es una desventaja como lo veremos en el capítulo siguiente.

Otra cuestión que conviene resaltar del cuadro 9.1, es que indiscutiblemente México atraviesa por uno de sus peores momentos en materia de comercio exterior, ya que como se observa, resultamos ser deficitarios con casi todos los bloques y países principales con quienes comerciamos. Véase el déficit con EUA, de —11.453 millones de dls; con Europa —3 857 y hasta con ALADI —626 millones de dólares. Tal cosa obedece a la apertura indiscriminada y súbita que se inició desde 1985. México abrió sus mercados, pero el resto del mundo no ha hecho lo propio, por lo que se está beneficiando a otros países a cambio de severos desequilibrios comerciales de México y enormes ganancias para extraños que se han beneficiado con las divisas de México. Esta tendencia es peligrosa y ojalá que los próximos gobiernos rectifiquen esta política desacertada, de lo contrario podemos afirmar que literalmente se está saliendo al comercio sólo

a perder, y esta no puede ser una política ni sana ni de sentido práctico.

9.2 *Obstáculos a la diversificación del comercio exterior mexicano*

No cabe duda que la gran solución al problema de nuestro sector externo sería que el comercio exterior se diversificara. Esto es muy deseable pero involucra dificultades que sólo las expondremos de manera esquemática.

Las distancias geográficas, son una limitante al no contar con una *marina mercante propia* y de gran envergadura, capaz de competir con las grandes trasnacionales del transporte marítimo. Por ejemplo, para exportar a Europa se requiere pagar fletes y seguros por grandes cantidades que elevan el costo del producto exportador restándole competitividad.

A su vez, se hace necesario que el producto, al ser materia prima, sea empacado en forma especial para soportar una larga travesía. En ocasiones debe mandarse en barco refrigerador a una temperatura establecida, lo que eleva el costo y pone en peligro la exportación pues puede echarse a perder. A su vez los requisitos de países europeos para la entrada de cualquier producto son muy severos, por lo que el proteccionismo europeo es muy similar al de los EUA; sólo que ellos otorgan facilidades especiales a los países africanos socios de la CEE, razón por la cual penetrar a esos mercados es costoso, difícil y está sujeto a muchas eventualidades.

La carencia de puertos de altura, bien organizados y una adecuada infraestructura es una rémora al desarrollo y diversificación de nuestro comercio exterior. Si a esto le agregamos que son comunes los problemas laborales,

observaremos que el movimiento de mercancías en general es lento y a menudo ineficiente.

Los sistemas ferroviarios son obsoletos pues están las mismas vías del porfiriato, nuestros ferrocarriles son lentos y caros. Por ello no es fácil pensar en mover mercancías en grande para el comercio mundial. Nuestras *carreteras*, en general, están muy saturadas, por lo que el auto-transporte a pesar de todo lo lento y con la elevación de los combustibles y otros costos, resulta un transporte poco eficiente. Por otra parte, por *vía aérea* a países lejanos es prácticamente antieconómica la exportación.

Los trámites burocráticos en aduana y la corrupción implícita en todo ello, son obstáculos al dinamismo exportador. Los exportadores se quejan amargamente de la burocracia y de la corrupción, al insistir que "es un calvario exportar" frente a tantos trámites y trampas de aduana.

A Latinoamérica resulta difícil en virtud de que somos países más competidores que complementarios; al igual que por la caída del poder de compra de estos países, por efecto de la crisis. Este es el caso de Centroamérica y el Caribe que también deberían ser nuestros mercados naturales, pero que en realidad carecen de recursos para comprarnos y, en general, poco tienen que exportarnos, además, las grandes compañías transnacionales se han apoderado de esos pequeños mercados, dejando pocas posibilidades de venta a países competidores.

Todo esto no implica que sea un obstáculo insalvable, sólo que se ha preferido seguir dependiendo de un solo mercado con respecto al cual ya se tiene cierta experiencia, en lugar de aventurar sobre nuevas bases una mayor diversificación de nuestro comercio exterior, venciendo estos obstáculos.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) fue un intento fallido de diversificar el comercio exterior.

Esta surgió en 1960 con el Tratado de Montevideo, con países como Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Se intentó en los años sesentas, crear un mercado común latinoamericano, liberalizando el comercio, fortaleciendo el transporte y coordinando políticas económicas de cooperación.

Sin embargo, la integración se topó con los problemas estructurales inherentes a las economías de cada país miembro: 1) las distancias geográficas que los separan sin haber redes viales bien integradas; 2) no existen eficientes medios de transporte, por lo que a pesar de que se creó sin éxito ALAMAR (Asociación Latinoamericana de Armadores), una asociación privada que más tarde fracasó; 3) existencia de nacionalismos interiores, cada país no estaba dispuesto a ceder parte de su soberanía y por eso muchos de los acuerdos fracasaron por cuestiones políticas; 4) las estructuras productivas de los países miembros son básicamente competitivas y no complementarias, puesto que cada país produce bienes de carácter tropical de bajos precios internacionales. 5) Financiamiento, este factor esencial surge atado por el Banco Interamericano de Desarrollo en el que EUA tiene la mayoría de acciones y, por tanto, sería el principal financiador; 6) existen diferentes niveles de desarrollo económico en los países, y los que estaban más fuertes se suponía iban a llevarse el grueso de las ganancias; 7) inestabilidad política manifestada a través de los frecuentes golpes de Estado y dictaduras militares que desconocen todo tipo de acuerdos.

9.3 *Otros problemas adicionales*

Abundando en lo tocante a la marina mercante, podemos afirmar que sólo existe una empresa grande en

México, Transportación Marítima Mexicana (TMM), que en comparación con las grandes trasnacionales navieras, resulta ser mediana o pequeña.

Existen otras empresas de menor importancia que se dedican esencialmente al tráfico de cabotaje, pero que para exportar a Europa o Asia, están en franca desventaja con las grandes navieras extranjeras. Por ello, quien desee exportar a otros continentes deberá hacer frente a gastos de transporte que elevan el costo del producto y reducen la competitividad del mismo.

En lo referente al sistema carretero y ferroviario, insistimos en su obsolescencia, ya que las carreteras libres están muy angostas, maltratadas y viejas; tratándose de las autopistas dadas en reciente concesión al sector privado, podemos afirmar que son costosas, a veces no de cuatro carriles y en ocasiones sólo de tramos. Esto ha generado que no sea negocio para los transportistas el uso de autopistas caras y prefieran la incomodidad e inseguridad de las viejas carreteras libres.

En el transporte ferroviario ha habido pocos avances, pues se han modernizado sólo algunos y parece que el sector privado no se ha interesado por la compra de los ferrocarriles, pues se dan clara cuenta de lo costoso de la modernización y, quizá, lo poco redituable de la inversión. Por tanto y, a pesar, del referido programa de modernización y 100 días de fomento a las exportaciones, los logros en materia ferroviaria han sido sumamente modestos.

La nueva Ley aduanera prevé cambios y simplificaciones —anteriormente referidos— en cuanto a trámites y despacho. No obstante, esto no se ha visto reflejado en una mejoría en el sector exportador en los últimos años, pues como observamos las exportaciones en promedio sólo han crecido en un 1%.

Tocante a este asunto, es necesario que se entienda que hay diversos tipos de exportadores que enfrentan problemas de diferente magnitud, por lo que al referirnos a los obstáculos al comercio exterior, no puede generalizarse.

En efecto, hay exportadores que no tienen absolutamente ningún problema para realizar sus operaciones, frente a otros que cargan prácticamente con todos.

Pero distingamos a cada uno de ellos:

9.4 *Los diversos tipos de exportadores*

Grandes empresas exportadoras trasnacionales

Como es natural, estas empresas tienen todos los elementos no sólo para exportar sino para importar. Usan en ocasiones sus propias empresas navieras asociadas o integradas al monopolio; pueden pagar servicio aéreo; tienen grandes camiones que transportan contenedores, pueden pagar autopistas y, en ocasiones, usan los ferrocarriles modernizados.

Tampoco tienen problemas de aduana, pues cuentan con departamentos de comercio exterior encargados de resolver cualquier asunto legal, fiscal o administrativo, por lo que la carga pasa prácticamente sin más percances que ciertas mordidas locales.

Cuando se trata de operaciones "intrafirma" (comercio entre la empresa matriz y sus filiales), el problema de distribución, venta y pago, definitivamente no existe. Todo se traduce a movimientos contables en la misma compañía. Si se trata de maquiladoras, gozan además del "sistema de maquila", que como vimos les otorga exenciones fiscales como la devolución del IVA y tasa

cero a las exportaciones e importaciones; además, si se localiza en frontera, goza del régimen de zonas libres por lo que no tiene problema de aduana ni de transporte, ni almacenamiento, *aparte de todo esto*, además, estas grandes corporaciones transnacionales o maquiladoras extranjeras, son las únicas que por su poder monopólico se hacen merecedoras a otro subsidio estatal que se aplica a las empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que desde 1987 contempla beneficios fiscales adicionales, como devolución del IVA en exportaciones, libre importación y exportación y rebajas en servicios telefónicos y Telex.

Las grandes empresas nacionales y las paraestatales

Definitivamente lo aplicado al caso anterior opera tratándose de las grandes empresas de capital nacional que se han integrado en grandes grupos financieros, que también operan con un poder monopólico y que, por lo mismo, los problemas para realizar operaciones de comercio exterior, son de rápida solución. Las pocas paraestatales que quedan, en realidad por ser del Estado no tienen problema alguno para exportar o importar, por lo que los obstáculos y problemas son más bien de tipo externo, como el proteccionismo internacional o las bajas cotizaciones del producto en el mercado mundial como es el caso de PEMEX y otras.

Las asociaciones de productores y exportadores

Estas son, prácticamente, cámaras nacionales de productores, como es el caso de la Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH), de la que ya hablamos

y que puede decirse que así integrada, encara en conjunto y con apoyos del Estado, los diversos problemas del mercado externo. Esto mismo opera tratándose del ganado de exportación que está manejado por la CNG (Confederación Nacional Ganadera) que reúne a los exportadores más fuertes del país. Lo mismo sucede con las asociaciones de productores de café, cacao, azúcar y muchos otros artículos de exportación, que se unen los productores para afrontar problemas comunes.

También intervienen en este sentido, las Cámaras como la de Comercio (CONCANACO), de industriales CONCAMIN, forestales, industriales de la transformación COPARMEX, CANACINTRA y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), entre otras.

El mediano y pequeño exportador

A pesar de que el grueso del comercio exterior está prácticamente concentrado en los grandes productores y exportadores nacionales y extranjeros, existe un buen número de medianas empresas que realizan operaciones de comercio exterior, se dan casos aislados incluso, de pequeñas industrias y hasta algunas excepcionales microindustrias que participan del negocio exportador.

Es claro que por, regla general, estas empresas topan con todos los obstáculos y problemas para exportar a que hemos hecho referencia a lo largo de este texto.

Muchas de estas son empresas textiles, artesanales, agroalimenticias de tamaño medio o pequeño, que se han vinculado al mercado norteamericano y que comercializan parte de su producción a través de despachos privados o consultorías; en ocasiones financiados y ase-

sorados por BANCOMEXT o bien a título personal, vinculados a un intermediario extranjero o *broker*.

Estas empresas a veces tienen éxitos y en otras pérdidas. El mercado para ellos es muy errático y carecen de fuerza suficiente para comercializar, promover y distribuir sus productos en el exterior, por lo que, prácticamente, se ponen en manos del *broker*, quien les compra, a veces de contado, a veces a consignación y en ocasiones a pagos escalonados a 30 o 60 días; o a veces, simplemente, rematan su mercancía en la frontera. Esto también opera tratándose de pequeños y medianos exportadores de productos agropecuarios diversos —fuera de las asociaciones de productores— tal el caso de la exportación de plantas de ornato y flores, que se enfrenta a problemas de financiamiento, transporte, corrupción en aduanas, extorsiones diversas en carreteras, trámites, impuestos internos y restricciones fitosanitarias y aranceles externos. En una palabra, los pequeños y medianos exportadores operan por lo general en forma marginal a los monopolios de exportación y se enfrentan a serios problemas para crecer en el negocio, por lo que, para 1993, bien puede decirse que aunque muchos subsisten, en realidad, tienden a perder importancia. Esto es grave porque no puede sacarse de la jugada a estos empresarios sino todo lo contrario, debe fortalecerse la conciencia exportadora, pues es evidente que existen multitud de artículos diversos que aunque sea modestamente pueden exportarse y, ya en conjunto, a nivel nacional, podrían engrosar el porcentaje de exportación total, crear empleos y atraer divisas; desdeñarlos o dejarlos a su suerte, pensamos que es a todas luces reprobable.

En síntesis, cuando hablamos del exportador no podemos generalizar, hay a quienes se les facilita todo por su poder monopólico en el mercado, hay otros que tie-

nen problemas que pueden resolver asociándose entre productores y hay, los independientes, que enfrentan severos problemas para exportar.

Capítulo 10

RELACIONES COMERCIALES MEXICO-EUA

10.1 *El Neoproteccionismo norteamericano (1980-1993)*

Nos proponemos en este capítulo formular algunas reflexiones fundamentales en torno a la postura comercial seguida en la Unión Americana, especialmente en la última década, cuando la crisis general del sistema capitalista, le ha impreso a las relaciones comerciales México-EUA un sesgo difícil en virtud de la acentuación del proteccionismo norteamericano, que no es nuevo, pues esta nación siempre ha seguido tal práctica, a veces la endurecen o la flexibilizan otras según las fases ascendentes y descendentes del ciclo económico capitalista, del que la economía norteamericana es altamente dependiente.

Lo primero que conviene aclarar es que el proteccionismo de EUA no es de tipo arancelario, pues sus aranceles resultan ser, en general, bajos; su proteccionismo, como veremos, es de tipo —*no arancelario*— o cualitativo, reflejándose en severas medidas sobre la calidad del producto, que le permiten establecer barreras sanitarias, fitosanitarias, de subsidios, de *dumping*; cuotas de tipo de empaque, embalaje y presentación. Visto así, su pro-

teccionismo es más bien encubierto, aunque sus funcionarios siempre han argumentado, debido a sus aranceles bajos, que son los campeones del libre comercio.

Si bien la política exterior norteamericana se flexibilizó durante los años cincuentas y la primera mitad de los sesentas, puede decirse que a partir de la toma del poder por el presidente Johnson, se inicia una escalada a nivel mundial de la política proteccionista agresiva de los Estados Unidos respecto al exterior. Los problemas agudos del creciente déficit comercial de ese país, desde 1965, obligaron al gobierno a asumir posturas que por defender su economía, lesionaban seriamente a los países con quienes comerciaban.

En 1968 Johnson impuso un programa de protección de la balanza de pagos norteamericana que elevaba las tasas de interés, redujo el turismo y las inversiones y préstamos al exterior. A su vez, en 1971, el Congreso estableció una ley proteccionista conocida como *Ley Mill* y, más adelante en 1972, el presidente Nixon estableció una sobretasa del 10% a las importaciones norteamericanas que lesionaban a los productos agrícolas de México y otros países.

Esta situación se tornó más conflictiva a partir de la aparición de las diversas leyes de comercio exterior de los Estados Unidos consideradas como ampliamente proteccionistas y discriminatorias. De ellas nos ocuparemos a continuación.

10.2 *La Ley de Comercio Exterior de EUA, 1975*

La Ley emitida por el Congreso a principios de 1975 y de la que se derivaron las reformas de 1979, 1984 y 1988, contiene los siguientes temas esenciales:

Temas

- I. Negociaciones Comerciales.
- II. Restricciones temporales a las importaciones.
- III. Prácticas comerciales de competencia desleal.
- IV. Relaciones comerciales con países que no reciben trato de la Nación más favorecida.
- V. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
- VI. Disposiciones Generales.

Los temas del I al V son, de hecho, los más importantes y tienen por objeto otorgar una autoridad irrestricta, automática y discrecional al Presidente de Estados Unidos sobre el resto del mundo, al igual que interpretar y manejar esta ley en función de los intereses del país.¹

En realidad, la implantación de esta ley es resultado de las anteriores políticas restrictivas y proteccionistas a las que EUA tuvo que recurrir para hacer frente a la crisis en que se encontraba y, en especial, a la amenaza que significó en esos años las posturas de la OPEP en materia de abastecimiento de petróleo, por lo que el Título III de dicha ley faculta al presidente norteamericano para aplicar cualquier tipo de sanción económica a los países que como fue el caso de los productores de petróleo, que, según la legislación norteamericana, efectuaban prácticas desleales.

Esta ley es ampliamente contradictoria con el sentido de cooperación económica internacional aprobado por la II UNCTAD y es, a su vez, opuesta a los preceptos

¹ Rosa Ma. Piñón Antillón, "La nueva Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos y sus implicaciones para México y América Latina", Revista *Ecopolítica*, publicaciones de la Liga de Economistas Revolucionarios, Núm. 22, Vol. I, año 1975, pp. 99-100.

liberalistas que propala el GATT, en el sentido de incrementar el comercio en forma multilateral sobre bases de entendimiento entre los países. Esta ley es como una muralla defensiva que enfrenta a los EUA contra el mundo entero.

Más que para cumplir compromisos internacionales está diseñada para resolver problemas domésticos, incluso a costa de lesionar a los países con quienes comercia. El Título I se refiere a los lineamientos globales para que operen las negociaciones comerciales entre los EUA y sus socios comerciales. Los Títulos II y III se dedican, prácticamente, a sancionar a aquellos productos que dañen la industria local, por lo que comerciar con los EUA, nunca será una regla segura, pues en cualquier momento se puede perder ese mercado, de acuerdo con el Título II: *Daños causados por competencia desleal* y el Título III: *Ayuda contra prácticas desleales de comercio*.

El IV se aplica principalmente a países fuera del GATT y que, por lo tanto, no reciben trato de nación favorecida, pueden, incluso, operar mediante acuerdos bilaterales.

10.3 *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

Respecto al Título V *Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias* de 1976, se instrumentó como cumplimiento de la Resolución 2221 (II) de la II UNCTAD de 1968, que acordaba establecer el SGPA por parte de los países desarrollados. Sin embargo, el de los EUA presenta multitud de limitantes que no lo hacen muy cooperacionista, ni multilateral ni, mucho menos, librecambista.

El SGP consiste en una enorme lista de productos clasificados arancelariamente, de acuerdo con la nomen-

clatura del GATT. En dicha lista está la descripción del producto que puede entrar a los EUA, así como el arancel que debe pagar, o en su caso, si está exento o es bajo. Es claro que la lista se modifica de acuerdo con las necesidades de ese país y las disposiciones del Congreso, por lo que un producto puede entrar o salir del SGP de acuerdo con las circunstancias. Lo que sí debe quedar claro es que, acogerse al SGP es la única forma de comerciar con EUA, por lo que la salida de producto de este catálogo equivale a cancelar la venta.

Elimina a los países socialistas y también productos tales como textiles, calzado, vidrio, electrónicos, de acero y otros que el presidente crea nocivos para la economía de los EUA. A su vez, se establece que las importaciones no deben rebasar cierta cantidad en dólares que ha variado de 1 a 25 millones de dólares, o cuya importación supera el 50% de las totales de EUA, por la disposición de "necesidad de competencia".²

Con esto, lo primero que se observa es que el SGPA norteamericano es discriminatorio para países que no estén ideológicamente acordes con sus posturas y que elimina muchos productos de países que como México podrían vender en EUA: calzado, vidrio, acero y otros que el presidente juzgue dañan a la economía de EUA. En este sentido este mercado se vuelve errático, imprevisible y profundamente intervencionista en materia de política exterior. A su vez hay una cuota que no pueden pasar, razón por la cual este mercado no resulta tan vasto como suponen algunos.

De los 2 800 productos que, hasta el tope descrito, pueden ingresar sin impuestos a la Unión Americana,

² La necesidad de competencia se entiende que todos los países abastecedores de los EUA, deben competir entre sí, a fin de que no haya un país con monopolios. Esto es para diversificar importaciones.

en el caso de México son susceptibles de aprovechamiento unos 1 200. De ellos, unos años salen entre 70 y 80 productos mexicanos, siendo, curiosamente, los que mayor peso tienen en las exportaciones no petroleras totales, productos como hortalizas y frutas congeladas, minerales y manufacturas.

El resto se trata de productos cuya exportación a los EUA es de poca importancia dentro del total, por haber escasa producción exportable o por no poder competir en condiciones de calidad y precio. En este sentido, la posibilidad de disfrutar de este sistema para un país como el nuestro es más aparente que real, sobre todo si se toma en cuenta que a partir de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, se sacaron del SGPA nuevos productos que consideran subsidiados en el exterior.³

10.4 *La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 y los Impuestos Compensatorios: Efectos en México*

Estos impuestos emanan de la ya referida Ley de 1975, siendo su antecedente la Ley de Prácticas antidumping de 1921, que convirtió en fórmula común la aplicación de aranceles compensatorios asignados a mercancías que, al estar subsidiadas en el exterior, compiten deslealmente con las norteamericanas. Esta disposición se implementó con la *Ley de Acuerdos Comerciales de 1979*.

Esta ley emana de la de 1975 y establece procedimientos para comprobar el daño causado a la economía estadounidense por productos de importación subsi-

³ Antonio Valdez y Luis Quintero, *México ante el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Tesis México, 1984.

diados o por dumpig; sin embargo, la comprobación sólo se efectúa cuando se trata de países signatarios del Código de Conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios negociados en el seno del GATT durante la "ronda" Tokio. Como medida para presionar a la mayoría de los países a que se incorporen tales códigos, se prevé que los que no los suscriban recibirán un trato discriminatorio.⁴

El primer punto altamente controvertible es que esta ley obliga a los demás países a desproteger a su sector exportador a fin de que éste, teóricamente, al no estar subsidiado no compita con la producción local. Dicho de otra manera se pretende que un sector exportador por definición débil como el de México, sin ningún apoyo fiscal, financiero o administrativo, logre superar los múltiples obstáculos y barreras arancelarias y no arancelarias tan prolijas en las leyes comerciales norteamericanas y lo sensible que son sus productos internos apoyados por su Congreso.

En este sentido, instituciones de fomento mexicano como el Banco Nacional de Comercio Exterior que tanto relieve ha tenido en el desarrollo económico de México, prácticamente se verá limitado a funciones secundarias. Lo mismo puede decirse de NAFINSA que verá restringidas sus líneas de crédito preferenciales a los exportadores mexicanos.

A su vez implican la eliminación de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS); los CEPRO-

⁴ "Intercambio Comercial México-Estados Unidos". *Revista Comercio Exterior*, marzo, 1981, p. 345 y Olga Pellicer, "Consideraciones acerca de la Política Comercial de los EUA hacia México" *Comercio Exterior*, octubre de 1980.

FIS,⁵ y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior por ser organismo promotor tuvo que desaparecer para que de ninguna forma dieran la sospecha de que se están subsidiando las mercancías nacionales. En una palabra, anular nuestra ya tradicional política de fomento de las exportaciones, precisamente en una época en la que México está más urgido que nunca de fomentarlas y captar divisas del exterior.

Otro aspecto es que esta disposición es profundamente intervencionista pues utiliza como único foro de defensa para los países que se supone apliquen el "daño", el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT). Es decir, un país que comercie con EUA está obligado a anular su política de apoyos fiscales y financieros a sus exportaciones por un lado, o demostrar que no está subsidiando sus exportaciones sólo en el seno del GATT.

Por ello, México fue presionado a modificar estructuralmente su política comercial e ingresar a un organismo que desde su fundación sólo ha demostrado estar al servicio de los países desarrollados. Organismo al que México había rechazado sistemáticamente ingresar, cuestión que molestó mucho a los EUA, como puede apreciarse en las declaraciones del expresidente Carter al enterarse de que en 1991 México había puesto un tope a la producción petrolera y pospuesto, indefinidamente, su ingreso al GATT. Al respecto el Sr. Carter dijo:

No estoy sugiriendo que este sea el principio de una guerra comercial, sin embargo, estamos muy decep-

⁵ CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos) y CEPROFIS (Certificados de Promoción Fiscal). Los CEDIS, se substituyeron con la devolución del IVA a importaciones, no a exportaciones, a excepción de las empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

cionados y seguramente tendremos que hacer una revisión de las relaciones comerciales México-Estados Unidos.⁶

Todo esto no puede entenderse mas que como presiones para que México liberalice sus importaciones, desproteja a sus exportaciones y a su actividad económica interna.⁷

Frente a tales presiones de aplicación de impuestos compensatorios, México mansamente eliminó los subsidios a la exportación y aceptó ingresar al GATT para probar que no estaba llevando a cabo ningún subsidio y tener derecho a la *prueba de daño*.

Esto traería a su vez otros efectos para la economía mexicana que sólo enumeraremos a continuación.

- a) Mayor supeditación de México a la política exterior de los EUA.
- b) Quedarían los exportadores mexicanos con menores posibilidades de competir en el mercado estadounidense, especialmente frente a la industria y agricultura de ese país que fácilmente devorarían a nuestros productores. Es en una palabra, el ingresar al mercado estadounidense sin ningún apoyo o subsidio, lo lógico es suponer que fácilmente serían aniquilados por una competencia a todas luces desleal y esto, como es natural, traduciría en una drástica caída de nuestras exportaciones hacia norteamérica, como ha ocurrido hasta 1993.

⁶ *American Metal Market*, 21 de marzo de 1980.

⁷ En septiembre de 1983 el Congreso determinó su postura en materia de impuestos compensatorios. Se sabe a través del IMCE que serían castigados el cemento, tabiques y bloques de cemento mexicanos. Véase *El Financiero*, 6 septiembre, 1983, p. 15.

- c) En lo interno esta caída de las exportaciones mexicanas hacía EUA, ha tenido los efectos de contribuir a la agudización de la crisis, pues ha generado una reducción de los ingresos de divisas; aumento del déficit comercial; desempleo, quiebra de empresas, caída del PIB y, finalmente, tensiones sociales que se traducirían en mayores migraciones de campesinos en forma ilegal a los EUA.
- d) Lo más grave es que entre 1985-88 para brindar competitividad a nuestras exportaciones, se tuvo que recurrir al acelerado deslizamiento del tipo de cambio, lo que generó la devaluación y crisis de 1987. Sin embargo, de 1988 a 1993 se congeló el tipo de cambio a un punto tal en que se subsidiaron las importaciones en detrimento de las exportaciones y el tipo de cambio se sobrevaloró.

10.5 *La enmienda sobre comercio y aranceles, 1984*

Esta enmienda ratifica lo acordado en las anteriores leyes de 1975 y 1979, sólo que va más allá en el sentido de considerar "socios desleales" a aquellos países que no liberen sus mercados a los productos de la Unión Americana. De allí que consideran recomendable que abran sus fronteras, ya que de no ser así, recibirán el trato de "socios desleales", se les podrán aplicar impuestos compensatorios antidumping, o bien sacarlos del Sistema Generalizado de Preferencias de los EUA. En esta ley se agregan conceptos como: los países que comercian con EUA liberalizan también su comercio de servicios y que se le brinde mayor seguridad y facilidades a la inversión norteamericana; al igual que se fortalezca la posibilidad de abrir nuevas zonas de libre comercio e integraciones con EUA. Como se verá, la génesis

del Tratado de Libre Comercio México-EUA-Canadá se encuentra en esta ley, la que es sumamente proteccionista e incluso expansionista.

Los acuerdos de restricción voluntaria; los embargos y las barreras ecológicas⁸

Otras formas de proteccionismo —no arancelario— seguidas por los EUA, son los Acuerdos de Restricción Voluntaria de Exportaciones hacia EUA, por medio de las cuales se persuade a los exportadores de algún producto sobre el que EUA desea proteger a su industria o agricultura, a que “voluntariamente” los países exportadores reduzcan sus ventas a EUA. Tal fue el caso del acuerdo sobre el acero que el expresidente Reagan firmó con los exportadores de este producto. Como se observa, es una forma encubierta de proteccionismo, pero que no implica más que un acuerdo forzado que no necesita de restricciones arancelarias, aunque el resultado es el mismo, o sea, una reducción neta del comercio.

Los *embargos*, significan congelar, por tiempo indefinido, las compras de cualquier producto en virtud de que se pretende proteger la producción local. Para ello se pretexta, como fue el caso del atún mexicano, que no les permitieron pescar en aguas patrimoniales de México, lo que implica una represalia o bien, que están matando delfines en otras especies, con lo que se echa mano de una nueva argucia proteccionista que es la ecología.

⁸ Esta disposición salió en la Revista de BANCOMEXT, *Comercio Exterior*, México, julio, 1985.

10.6 *Omnibus Trade Act, 1988*

Su nombre oficial es *Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial* y plantea la necesidad de combatir el déficit comercial de los EUA, así como proteger la industria norteamericana de prácticas desleales en el comercio exterior. Para ello, en sus más de 900 páginas se establece la necesidad de investigar a países que impongan barreras a las mercancías o capitales estadounidenses, para que en caso de resultar culpables, se les apliquen las sanciones comerciales y represalias a que haya lugar.

Pone especial énfasis en el respeto a los derechos intelectuales (patentes y marcas) y exige a los socios comerciales de los EUA, la plena liberalización comercial, y de servicios, dándole especial papel a las telecomunicaciones.

Esta ley constituye la plena coronación del proteccionismo de los EUA y la negación del libre comercio, al igual que la utilización de las represalias como armas de presión y negociación. Esta a su vez dificulta la relación comercial con EUA.⁹

10.7 *El Proyecto del Mercomún México-EUA-Canadá: El Tratado de Libre Comercio, 1990-1993*

Este proyecto data de la crisis del petróleo 1974-1980, cuando los países árabes llevaron a cabo el embargo de dicho hidrocarburo, razón por la que los Estados Unidos lanzaron la idea de que podría haber una integra-

⁹ Una síntesis y comentarios sobre esta ley apareció en *El Financiero*, 19 de febrero y 2 y 5 de mayo de 1988.

ción entre los tres países, a fin de evitar situaciones como el desabasto referido. Más tarde fue el presidente Carter quien puso mayor énfasis sobre esta necesidad y llevó a cabo pláticas entre los dos socios a fin de integrar un mercomún de América del Norte.

El rechazo de México había sido prácticamente sistemático y con Canadá se logró en 1989 concertar un tratado de libre comercio, después de un gran debate y votación. En 1990 se inició la discusión en México, habiendo algunos sectores interesados en dicha integración, en función de negocios personales o de grupos que sienten que lo que es bueno para ellos es bueno para el país en general.

Al respecto sólo conviene recalcar que México ya puso la parte correspondiente y que liberalizó aceleradamente su economía, tanto para las mercancías como para las inversiones del exterior; la inversión extranjera de acuerdo con la ley de inversiones extranjeras de 1989 ya puede ser 100% foránea, e incluso incursionar en áreas estratégicas anteriormente de exclusividad para nacionales. Por tanto, es de dudarse qué propósitos llevaría dicha integración, si la política norteamericana es de un absoluto proteccionismo y escasa cooperación en lo económico y social.

Para México pocas ventajas tendría integrarse formalmente en un mercomún cuando lo que nos tocaría sería aportar la mano de obra y las materias primas a precios de regalo, a fin de que las grandes corporaciones transnacionales lo aprovechen en función de sus negocios de maquila, los cuales demostraremos que no representan una verdadera solución a los problemas globales del país.

Estados Unidos ha manifestado su absoluta falta de reciprocidad con respecto a México que liberalizó su comercio en tanto ellos han hecho lo contrario. Del mis-

mo modo han rechazado la posibilidad de la libre movilidad de la mano de obra, lo cual podría ser, teóricamente, alguna ventaja para México.

Etapas del TLC

1990. Lanzamiento publicitario del proyecto, (discusión, conjeturas y críticas)

Aunque el TLC se empezó a configurar desde 1989, teniendo como marco la ley norteamericana *Omnibus Trade Act* de 1988, a la que ya hicimos referencia y, partiendo de la base de que la banca internacional ya no estaba en condiciones de seguir prestando dinero, es que se recurrió al nuevo expediente de sustituir deuda pública externa, por inversión extranjera directa, con el fin de cubrir el creciente déficit en la cuenta corriente que se avizoraba como efecto inmediato de la indiscriminada apertura comercial.

Pero para que dicha inversión foránea aceptara llegar a nuestro país exigía condiciones muy severas, tanto para su seguridad como para la obtención, sin problemas ni controles, de elevadas tasas de ganancia. Para brindarles tales seguridades es que se pensó en firmar un Tratado de Libre Comercio, similar al recientemente suscrito con Canadá y de esta manera integrar un Mercado Común de América del Norte, como réplica de la Comunidad Europea y a las posturas proteccionistas de Japón.

Por ello, a partir de 1990 se lanzó en forma triunfalista la publicidad oficial de que el TLC sería la solución casi mágica a todos nuestros problemas. Fue gigantesca la ola de comentarios que pecaban de un optimismo inusitado en favor del TLC; sin embargo, des-

de sus inicios hubo sectores de opinión que mostraron reservas al respecto; otros buscaban mayores fundamentos y datos, ya que las negociaciones eran secretas y poco se sabía de la postura del gobierno mexicano. Finalmente, otros sectores abiertamente lo cuestionaron al no tener claro el papel que jugaría México integrado a dos potencias económicas mundiales.

1991, el TLC por la vía rápida (*Fast-Track*). Puede decirse que el principal impulsor del TLC fue el ex-presidente George Bush, quien facilitó todo para que este proyecto llegará a feliz término, partiendo de la base de su reelección de 1992, que sentía muy segura. Por ello, el TLC en 1991, prácticamente llegó a ser un hecho consumado, muchos sectores de opinión, cautos, antes se sumaron a él y prácticamente, insistían en exigir a EUA reciprocidad comercial.

Ya para esta etapa, la postura de los EUA se muestra tal cual a través de las declaraciones de la negociadora del TLC Carla Hills quien desde 1990 expresara lo que exigía EUA en el TLC.

- 1) Que México abriera en mayor grado sus mercados a los productos de EUA.
- 2) Que México diera más facilidades al capital estadounidense en áreas de interés como petróleo, petroquímica, banca, bolsa, finanzas y otras áreas de positivo interés para ellos.
- 3) Para ello, dijo categóricamente que México debería reformar su Constitución, en especial el Artículo 27, a fin de que los inversionistas tengan reglas claras en relación a la seguridad de sus inversiones y propiedad de la tierra.
- 4) Deben abordarse y reglamentarse asuntos de narcotráfico y trabajadores migratorios, así como la baja productividad de la mano de obra mexicana.

En una palabra EUA, exigía todas las ventajas para ellos, pero en ningún momento se comprometieron a apoyar a México en cuanto a reciprocidad comercial, mejores precios a nuestras materias primas ni mejor trato a nuestros trabajadores migratorios y trato preferencial en materia de deuda.

1992, adecuación a las condiciones de EUA

A pesar de lo desmesurado de estas peticiones, México aceleradamente adecuó su legislación para facilitar la firma del TLC. Ya hicimos referencia al reglamento sobre inversión extranjera modificado en 1989, sobre la modificación al Artículo 27 Constitucional y la serie de enmiendas a las leyes aduanales y comerciales acordes con la política comercial y financiera de los EUA, con el objetivo de facilitar la puesta en marcha del futuro TLC, a más de la apertura comercial y de servicios instrumentada y ampliada a toda prisa.

La versión final del TLC

Para fines de 1992 se dio a conocer la versión final del TLC, la cual fue firmada por los presidentes de México-EUA y Canadá, hacia finales del año. De esta versión sintetizaremos algunos puntos de vista centrales.¹⁰ Sobre el análisis del resumen de la versión final

¹⁰ Por lo vasto del tema nos es imposible hacer un análisis detallado de todos los capítulos e incisos del TLC, por lo que nos concretaremos a exponer los puntos esenciales del mismo, con alguna opinión o punto de referencia que nos permita llegar a alguna conclusión. El Texto del resumen del TLC, lo publicó BANCOMEXT en un suplemento de la Revista *Comercio Exterior* septiembre, 1992, y de este texto es que emitimos estas ideas.

del TLC dada a conocer en septiembre de 1992, podemos, simplemente, insistir en que se afinaron asuntos técnicos como lo referente a *Reglas de origen y contenido nacional*, para desgravar arancelariamente a los productos de los países del TLC. Se eliminarán aranceles en diversos periodos de transición que, según cada producto van desde dos a cinco y diez años. En el caso de textiles, EUA establece salvaguardas para proteger a su industria local, prevaleciendo el Acuerdo Multifibras, por lo que la desgravación será gradual. México ya sabemos que aplicó muy bajos aranceles a los textiles del exterior, por lo que es difícil suponer un incremento de exportaciones a EUA y Canadá, aunque la importación mexicana de textiles ha crecido enormemente.

En el caso de la industria *automotriz* y de autopartes se eliminarán aranceles a diez años pero cabe recordar que esta rama industrial más bien está controlada por trasnacionales, razón por la cual el TLC facilitará las operaciones de maquiladoras y las intrafirma. En materia de *petróleo y petroquímica*, se dice que México no acepta la obligación de surtir sin perturbación de petróleo a los miembros del TLC, ni tampoco elevar precios unilateralmente, sin embargo, el único proveedor de este hidrocarburo al TLC es México, lo cual suena poco claro. Por otra parte, en materia de petroquímica secundaria, se permite un 100% de capital extranjero, a parte de que acepta que se negocien contratos por parte de capitalistas foráneos de contratos de compra y venta de energéticos. Es obvio que PEMEX se dedicará a la extracción de petróleo, dejando en manos de extranjeros los procesos posteriores o buena parte de ellos. El endeudamiento de PEMEX, impide independencia en materia petrolera dentro o fuera del TLC.

En materia de *agricultura*, que es el problema central de México, se acuerda que cada país establecerá las res-

tricciones sanitarias y fitosanitarias que protejan la salud de sus ciudadanos, por lo que las barreras por este concepto continuarán. Estas medidas sanitarias se establecerán por medio de una comisión tripartita que evalúe los riesgos a la salud mediante normas internacionales en cuanto a plagas y enfermedades. A su vez se podrán llevar a cabo inspecciones de campo para verificar si el producto agrícola en cuestión reúne las condiciones para ingresar a EUA y Canadá. En una palabra, se quedó como al principio, sin ninguna ventaja para México por lo que los productos agropecuarios de exportación no ganaron nada. Los de EUA por el contrario pueden ingresar a México, teóricamente, reuniendo las mismas normas sanitarias. Es claro que en este asunto seguirá habiendo problemas de triangulación, competencia desleal, restricciones y rechazo a nuestras exportaciones.

A su vez se aprobó la *legislación antidumping* ya referida en párrafos anteriores. Ningún país subsidiará sus exportaciones y las controversias de daño se resolverán por un tribunal tripartita exprofeso a fin de evitar cuotas compensatorias

En materia de *compras del sector público*, México permite la competencia de empresas de países del TLC, aun cuando se establece un periodo de transición. En cuanto a la liberación de *servicios profesionales transfronterizos* se abrirá en dos años, otorgando licencias y certificaciones a prestadores de servicios. Es decir, se ratifican las bases para la ya avanzada liberación del comercio de servicios. En materia de transportes, el terrestre se libera en un período que variará según el tipo de servicio; lo mismo ocurre con el ferrocarril y los servicios portuarios. En una palabra, con el TLC se logra la aspiración de la Ley Omnibus 1988, respecto a la liberación de los servicios. Esto mismo opera respecto al uso y dis-

ponibilidad por parte de los países del TLC de las redes y servicios de Telecomunicaciones.

El respeto a la propiedad intelectual. Los tres países aceptan proteger los derechos de patentes y marcas; derechos de autor, inventos, etcétera. En este sentido se aprobó lo expuesto por las leyes de comercio de EUA de 1984 y 1988.

En materia de inversión ningún país miembro deberá exigir requisitos de desempeño como niveles mínimos de exportación, tecnología, requisitos de fabricación, etcétera. También en lo referente a servicios financieros, no deberá haber restricciones a empresas del TLC que deseen operar en banca, seguros o valores, aunque estas operaciones serán reguladas en el país anfitrión.

Finalmente el TLC fue aprobado el 17 de noviembre de 1993. Sus resultados los dejaremos al tiempo.

10.8 *El intercambio comercial México-EUA en el contexto del TLC*

Para poder entender la incidencia del TLC en los próximos años, es necesario verlo a la luz de la balanza comercial de ambos países, en un periodo largo. Para ello, presentamos el Cuadro 10.1 en donde es posible apreciar lo siguiente:

- Puede decirse que desde siempre, EUA, ha tenido una posición superávitaria con respecto a México, cosa que se aprecia desde 1970 hasta 1981. Esto quiere decir que apesar del tan mencionado proteccionismo sustitutivo de importaciones, México importaba más de lo que exportada no sólo de EUA, sino en general, ya que la cuenta corriente de la balanza de pagos siempre nos fue desfavorable.
- Debido a ventas extraordinarias de petróleo y el nulo crecimiento económico del periodo 1982-88, así co-

mo por efectos de la macro devaluación del 87 durante el sexenio de Miguel de la Madrid, se redujeron las importaciones y se obtuvieron varios años de superávit con EUA. Este se empezó a anular desde 1987 en que empezaron a sufrir los efectos de la apertura comercial iniciada en 1986.

- Para 1989 casi se anula el superávit comercial con EUA y a partir de 1990 se transforma en déficit que crece muy bruscamente hasta alcanzar el macro déficit de 1992 cercano a los -12 000 millones de dólares.

Esto implica que México acude a a la firma del TLC bajo condiciones adversas, habiendo cedido apertura antes de exigir reciprocidad a EUA, razón por la cual la posición negociadora de México es débil. Por otro lado, la tendencia del déficit con EUA, de no revertirse, puede ser sumamente peligrosa. Esto a su vez explica que México debe exigir reciprocidad comercial a los EUA, lo que de no especificarse con absoluta nitidez en el TLC, no se resolverá el problema central del comercio bilateral.

10.9 *Problemas Fronterizos*

La vecindad a lo largo de una frontera de más de 3 000 Km. con el país más poderoso del orbe no ha sido fácil de sobrellevar por un país como México, cuyo desarrollo económico y social estuvo tres siglos interceptado por la Corona Española.

Esto favoreció en gran medida las aspiraciones expansionistas de los EUA, quienes siempre vieron en México el destino manifiesto y su Doctrina Monroe.

CUADRO 10.1
MEXICO: BALANZA COMERCIAL
CON ESTADOS UNIDOS
(Miles de dólares)

<i>Años</i>	<i>Exportación</i>	<i>Importación</i>	<i>Saldos</i>
1970	833 985	1 565 504	(731 546)
1971	908 147	1 478 468	(570 321)
1972	1 281 050	1 772 244	(491 194)
1973	1 295 848	2 272 611	(976 763)
1974	2 653 863	3 769 298	(2 115 436)
1975	1 732 041	4 124 637	(2 392 596)
1976	2 088 626	3 680 875	(1 592 249)
1977	2 791 936	3 525 190	(733 254)
1978	4 415 185	4 852 688	(437 503)
1979	6 180 328	7 540 179	(1 359 851)
1980	9 982 399	11 939 795	(1 957 396)
1981	10 529 651	15 858 747	(5 329 096)
1982	11 328 011	8 984 672	2 343 339
1983	12 434 394	4 840 209	7 594 185
1984	13 704 000	7 315 000	6 389 000
1985	13 307 800	8 917 200	4 390 000
1986	9 850 000	7 152 000	2 698 000
1987	13 222 467	7 865 725	5 356 742
1988	12 493 923	11 390 143	1 103 780
1989	15 882 930	15 816 814	66 116
1990	18 747 692	19 163 817	(416 125)
1991	18 344 759	25 031 723	(6 686 964)
1992	18 911 073	30 364 709	(11 453 636)

FUENTE: "Examen de la situación económica de México", *Revistas Comercio Exterior* (varios años).

Por ello, a lo largo de la historia, las relaciones fronterizas México-Estados Unidos han sido siempre difíciles y su deterioro aumenta o disminuye bajo los efectos circunstanciales del comportamiento cíclico de la economía capitalista y bajo el influjo de ciertos nuevos gobernantes que las han suavizado en ocasiones y otros que por el contrario vuelven a ponerlas tensas. Veamos algunas facetas recientes.

Dentro de los conflictos recientes destaca el problema de los agricultores del Valle de Mexicali, que surgió cuando los granjeros norteamericanos del Valle de Welton Mohawh, Arizona, por el año de 1961 empezaron a enviar agua con alto grado de sales que ensalitraban los terrenos de cultivo del Valle de Mexicali y parte del Municipio de San Luis Río Colorado, Sonora, y, creando verdadera ruina entre los agricultores.¹¹

El envío de aguas saladas a Mexicali coincidió con una postura internacional seguida por México entre 1958-1962, en el sentido de no aceptar las presiones de la OEA para romper relaciones diplomáticas con Cuba, lo cual se programaba en esa reunión de la OEA, un sinnúmero de sanciones y bloqueos económicos y comerciales a los que el entonces presidente López Mateos se opuso manifestando la política exterior de México en cuanto a la no intervención y autodeterminación de los pueblos. Por ello, mucho se comentó en esas fechas de que esto fue el principio de una serie de represalias por parte de EUA, las que terminaron por provocar un grave receso económico en 1961.¹²

¹¹ Para mayores datos véase Angel Bassols y otros, *El Noroeste de México*, UNAM 1972, pp. 539 a 195.

¹² Ramón Ramírez Gómez, *Tendencias de la Economía Mexicana*. Escuela Nacional de Economía, México, 1962.

Las pérdidas hasta 1971 se consideraban según apreciaciones de diversas personas y funcionarios, en 150 000 hectáreas inutilizadas y una disminución de la producción de algodón de 250 000 pacas anuales que significaron una pérdida de divisas por 10 000 millones de pesos.¹³

Las protestas de México fueron muchas y variadas, siendo el mayor argumento de nuestro país la referencia al Tratado de Aguas de 1944, donde se dice entre otras muchas cosas que ambos países tienen derecho a percibir aguas de la misma calidad, punto que ha sido violado por los Estados Unidos desde 1961.

Como solución, se acordó en 1965 construir un canal desalinizador a través de la entonces Secretaría de Recursos Hidráulicos y obras de rehabilitación y sin que los norteamericanos hayan pagado un solo dólar por concepto de indemnización a medio millón de mexicanos, muchos de ellos ejidatarios y pequeños propietarios que durante 13 años se vieron afectados y arruinados en su único medio de subsistencia.¹⁴

El problema es que este asunto aún persiste en 1993, pues, según *Excélsior* del 13 de agosto de 1993 los habitantes de Mexicali se seguían quejando de lo mismo.¹⁵

Los trabajadores migratorios

Después de la Segunda Guerra Mundial, la demanda de mano de obra por parte de los EUA creció nota-

¹³ Angel Bassols. *Ibidem*.

¹⁴ "Nixon firmó la solución definitiva al problema de la contaminación en el Valle de Mexicali", *El Sol de México*, 24 de junio, 1974.

¹⁵ *Excélsior*, 13 de agosto de 1993. Secc. de los Estados.

blemente por virtud de la necesidad de atender a la producción de paz y recuperar mercados que se estaban perdiendo; por ello las migraciones de mano de obra al vecino país se aceleraron a raíz de un tratado bilateral México-Estados Unidos en 1948, por medio del cual se establecieron las condiciones sobre las cuales iba a descansar dicha migración que apesar de todo fue favorable para miles de braceros que en calidad de trabajadores temporales hallaban empleos bien remunerados en dólares y con ello propiciaban importantes ingresos de divisas para el país.

Sin embargo, este auge habría de durar pocos años, ya que pasada la prosperidad de Corea (1943-53), el coloso del norte, experimentaría una seria contracción económica que se manifestaría entre otras muchas cosas con serias presiones internas en el mercado de trabajo, por lo que los sindicatos estadounidenses habían de empezar a presionar al Congreso Norteamericano para que siguiera una política adversa a los trabajadores mexicanos, que entre otras cosas aceptaban salarios más bajos que los trabajadores locales, así como menores prestaciones sociales y también en cuanto a seguridad de trabajo.

Fue entonces cuando surgieron los llamados "espaldas mojadas", o sea los trabajadores migratorios que cruzan la frontera ilegalmente para trabajar allá; cuestión que se agravó más aún a partir de los años sesentas y que perdura hasta la fecha, pues como ya explicamos la situación económica de los EUA es grave, por lo que no sólo se ha negado a aceptar nuevos trabajadores migratorios sino que ha amenazado con repatriar a cerca de 400 000 mexicanos que se considera que viven en Estados Unidos sin sus documentos en orden o totalmente indocumentados.

Ley Simpson-Rodino de 1986

Pese a las airadas protestas del gobierno mexicano, la amenaza de la ley migratoria esbozada por los legisladores norteamericanos de apellido Simpson y Mazzoli y que no fue aprobada en una primera instancia, cristalizó plenamente en 1986 con el texto aprobado de la Ley Simpson-Rodino, que planteaba entre otras cosas:

- 1) Amnistía a trabajadores indocumentados que hubieran llegado a los EUA antes de 1984.
- 2) Multas y sanciones diversas a patrones que contratan indocumentados.
- 3) Facultad de las autoridades norteamericanas para realizar deportaciones masivas.

Esta ley fue una medida unilateral puesto que no se consultó a la parte afectada que era México y con lo cual se deterioraron en mayor grado las relaciones México-EUA.

Las vejaciones, persecuciones y malos tratos a los indocumentados por parte de la policía fronteriza de los Estados Unidos, se recrudecen con esta ley; se sabe de la existencia de cárceles especiales para mexicanos que han sido sorprendidos cruzando la frontera o trabajando ilegalmente; existen algunas zonas en que la frontera está electrificada con cables de alta tensión, se sabe de cacerías de campesinos mexicanos con perros amaestrados y equipo especial, al igual que los diarios han dado nota de la existencia de enganchadores especializados, que dicen estar capacitados para introducir trabajadores al "otro lado" por una cantidad determinada, que en la mayoría de los casos se trata de viles transferencias de carne humana a la que terminan defraudando o entregándola a las autoridades fronterizas a cambio

de una recompensa. Con esta ley la patrulla fronteriza adquiere un poder omnímodo al igual que la burocracia fronteriza.

A pesar de ello el tránsito de ilegales continúa al parecer por la actitud de los patrones a quien resulta altamente redituable aceptar trabajadores mexicanos que por su propia condición de indocumentados aceptan relaciones laborales de abierta explotación¹⁶ ya que el temor a ser denunciado está latente. Además, la amenaza de sanción a patrones más que proteger al trabajador tiende a abaratar aún más el precio de la mano de obra.

Otros mexicanos de diferente categoría a los ilegales sufren también penalidades sin límite en aquel país, se trata de los trabajadores fronterizos que tienen su residencia del lado mexicano pero que prestan sus servicios en algún establecimiento industrial o comercial del otro lado y que se les conoce como *tarjetas verdes*, ya que con dicho documento cruzan diariamente la frontera para asistir a su trabajo y posteriormente regresan a sus hogares.

Ellos también están sujetos a multitud de vejaciones y problemas, los cuales se iniciaron en el año de 1969 con la famosa *operación intercepción*, por medio de la cual, argumentando estar combatiendo el tráfico de drogas inspeccionaban a todos los trabajadores mexicanos, someténdolos a las más absurdas vejaciones, lo que ocasionó la protesta oficial por parte de las autoridades mexicanas, misma que no fue escuchada puesto que se continuó realizando en perjuicio de los miles de trabajadores mexicanos, teniendo repercusiones sobre las transaccio-

¹⁶ "Colonia Libertad, centro de enganchadores". Nota de Raúl Sánchez Carrillo. *Novedades*, 29 de abril de 1977, se señala en dicho artículo aspectos de la contratación ilegal y de las miserias y penalidades que sufre un trabajador migratorio.

nes fronterizas de ambos países y, en especial, sobre el turismo y las compras de norteamericanos en la frontera con México, que se vieron seriamente afectadas.

A pesar de que en 1969 mucho se empañaron las relaciones fronterizas México-EUA por la operación intercepción, ésta se volvió a aplicar aún con mayor violencia y descaro por parte de las autoridades norteamericanas entre 1983 y 1987. Esta operación es ya permanente y se ha vuelto costumbre al grado de que las autoridades mexicanas ya ni protestan. Esto último ocurre en virtud de que los EUA culpan a México de ser uno de los principales abastecedores de drogas.¹⁷

En resumen, el problema del bracerismo y la operación intercepción constituyen otra modalidad más de la sumisión y una creación deliberada de un ejército industrial de reserva a través de la manipulación de las leyes de inmigración y de sus fuerzas policiacas que aumentan o disminuyen su capacidad de arrestar infractores a esas leyes de acuerdo con las necesidades de mano de obra de los empresarios norteamericanos.¹⁸

10.10 *Las maquiladoras*

Uno de los problemas más graves del país consiste en la insuficiencia de la economía para ofrecer a la población mexicana el número de fuentes de trabajo remuneradas y estables que exige el crecimiento demográfico,

¹⁷ Para todos estos temas fronterizos, recomendamos las obras del doctor Jorge Bustamante, del Colegio de México quien puede considerarse como la máxima autoridad en este tema.

¹⁸ Jorge A. Bustamante "El Bracerismo" estudio inédito citado en el Boletín Núm. 9 de *Economía Informa*, Escuela Nacional de Economía, marzo, 1975, p.15.

considerado de los más altos del mundo: 2.2%. Este problema ocupacional se agrava en las zonas rurales en donde los coeficientes de inversión por hombre ocupado son bajos, generando acumulaciones de desempleo y condiciones de vida deplorables, que propician, por una parte, la aparición de múltiples empleos improductivos de abierto subempleo y, por otra, la migración a las ciudades en busca de mejores condiciones de vida.

En el caso de la frontera norte, este fenómeno ha sido común debido a que la población se ve seriamente presionada por falta de empleo que le permita obtener ingresos para subsistir. Por esa razón se promovió, desde 1965, lo que se le dio el nombre de *Programa de Industrialización de la Frontera Norte*, el cual no era otra cosa que otorgar todas las condiciones de apoyo institucional y de infraestructura, para que un buen número de empresarios estadounidenses se sintieran atraídos para establecer empresas de "maquila" en la faja fronteriza de México.¹⁹

Las empresas maquiladoras, son aquéllas que se dedican a realizar alguna parte del proceso de producción final de un artículo, que se considera por el empresario que le resulta más barato, o que obtiene bajos costos de producción, encomendándose a otra empresa. Pero en el caso de las maquiladoras de la frontera norte, estas

¹⁹ El 10. de septiembre de 1966 en su Tercer Informe de Gobierno, Díaz Ordaz dijo: "Se fijarán las bases del Programa de Industrialización de la Frontera Norte, que permite la libre importación de maquinaria, equipo y materia prima a nuestras fábricas, habilitadas como recintos fiscales para manufacturas, productos destinados exclusivamente a exportación. Las metas son promover todas aquellas actividades las cuales puedan incrementar el nivel de empleo así como también capacitar a la mano de obra". *Excélsior*, 2 de septiembre de 1966.

reducciones en el costo de producción las obtiene el empresario americano o japonés, por virtud de que se ahorra dentro del costo directo, el referido a mano de obra, algunas materias primas, impuestos, combustibles, lubricantes y energía eléctrica, mismo que por la paridad cambiaria resulta mucho más bajo en México que en otros países.

Sin embargo esta virtud no es monopolio en México, y que las maquiladoras existen en muchas zonas subdesarrolladas en las que inclusive los costos resultan todavía menores debido a lo ínfimo o superínfimo de los salarios pagados en zonas como Hong Kong, Taiwán, la India, Puerto Rico, Corea del Sur y otras regiones atrasadas.

En este sentido, una característica fundamental de las maquiladoras es que *no son estables sino "golondrinas"*, es decir, buscan siempre el país que ofrece mayores tasas de ganancia y se retiran de aquél que impone regulaciones o eleva el costo de algunos ingredientes del mismo. Por esta razón, bien puede considerárseles como inversiones directas "especulativas", que ejercen nuevas relaciones de dependencia poco saludables para la estabilidad de un país, al que le exige condiciones de privilegio con el fin de darle ocupación a algunos de sus habitantes urgidos de trabajo.

Las maquiladoras en México, se han especializado en procesos que requieren de abundante mano de obra preferentemente femenina y han cubierto ramas como la maquila de transistores, de algunas prendas de vestir, aparatos eléctricos y electrónicos, etcétera. En 1966, se establecieron las dos primeras empresas de este tipo y para 1972 ya existían 268 establecimientos que daban empleo a 49 299 personas. Para 1976 había 552 empresas que ocuparon a 80 981 personas, derramaron suel-

dos mensuales por 326 406 millones de pesos.²⁰ Para 1985, el proceso de maquilación prosiguió pujante al existir 789 establecimientos, ocupar a 217 mil personas, pagar salarios por 18.6 millones de pesos. En 1993 (véase cuadro 10.2), el número de establecimientos es de 2 130, se pagan 68.2 millones de pesos por salarios y se absorben a 514 mil trabajadores.

A su vez, se trata de empresas en su mayoría estadounidenses que explotan intensivamente la mano de obra mexicana con base en el sistema llamado de "planta gemela", que consiste en aprovechar la cercanía de ciudades fronterizas como Tijuana y San Diego; Cd. Juárez y el Paso Texas; así como los Laredos y otras ciudades contiguas. De esta forma se establece en el lado americano la matriz y en el lado mexicano la sucursal maquiladora, por lo que se les llama "gemelas". Estas pueden ser "ensambladoras", "maquiladoras" o "mixtas".²¹

Una industria de EUA puede ampliarse con una maquiladora en México con lo que se le permite vender localmente parte de su producción o, en su mayoría, debe exportarse. El empresario gemelo con sólo cruzar la calle o puente fronterizo que divide a una ciudad de la otra podrá manejar su negocio sin serios problemas de tiempo, distancia y transporte. En este sentido como han afirmado muchos inversionistas norteamericanos, la situación geográfica de México es en definitiva más competitiva que la de regiones como Corea, Singapur, Taiwán y otra más distantes, que involucran costos

²⁰ Datos tomados de la Revista de *Comercio Exterior* de enero de 1977, Sección Nacional, p. 47. Para 1980-85, se consultó BANAMEX, *Examen de la situación económica de México*.

²¹ "Las industrias maquiladoras de exportación". *Comercio Exterior*, abril, 1971, Vol. XXI, Núm. 4, pp. 274-275.

adicionales de fletes y maniobras, las que encarecen el producto y retrasan el proceso.

Se sabe a través de diversos estudios y publicaciones periodísticas, que las empresas maquiladoras despedían personal a su antojo sin realizar indemnización alguna, además de carecer a menudo de equipos de protección para el trabajo y, lo más frecuente, era la jornada de trabajo que en la mayoría de los casos no se circunscribía a la ocho horas reglamentarias sino que su prolongación es frecuente, por lo que las violaciones a la *Ley Federal del Trabajo* constituyen la forma normal de operación, al menos de la mayoría de las citadas maquiladoras.

CUADRO 10.2
DATOS GLOBALES SOBRE LA INDUSTRIA
MAQUILADORA

Años	Núm. de establecimientos	Salarios pagados (Millones de pesos)	Personal ocupado (Miles de personas)
1984	722	10 685	202
1985	789	18 650	217
1986	844	23 877	242
1987	1 210	28 530	310
1988	1 410	33 150	330
1989	1 655	40 173	429
1990	1 910	53 243	460
1991	1 938	67 926	462
1992	2 075	83 778	505
1993	2 130	68,272	514

FUENTE: Instituto de Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Como la mayoría de estas industrias se encuentra establecida en ciudades mexicanas bajo el régimen de "zonas libres", se acogen al *Régimen de Maquila*, ya reiterado en el PROFIEX de 1984, por lo que no pagan impuestos de importación ni exportación, ni tampoco existe limitación alguna para introducir al país cualquier tipo de mercancía (maquinaria, materia prima o refacciones), que se muevan dentro del perímetro de la citada zona libre; los empresarios maquileros gozan de otra ventaja que significa un estímulo fiscal adicional para que se establezcan en México. Esto además de la infraestructura creada por el gobierno mexicano como parques industriales dotados de todos los servicios: agua, energía eléctrica, carreteras, avenidas y, en algunas ciudades se han acogido a algunas leyes locales que los exoneran durante varios años de impuesto predial, a más de otros, que varían de zona en zona.

Además, según observamos en páginas anteriores, las maquiladoras gozan de un tratamiento especial dentro de la política mexicana de apertura al exterior inscrita a partir de 1983. La maquila está presente en forma preferencial en los planes del gobierno como el PRONAFICE, PROFIEX y las medidas adicionales. Por ello, con esta política, mucho se van a beneficiar las maquiladoras, que hasta 1993, se les considera algo así como la salvación del país junto con el ingreso al GATT y el TLC. Empresas que vendrían a ser el elemento sustancial de la modernización industrial; el cambio estructural y la nueva división internacional del trabajo.

Sobre la Cuenca del Pacífico

Este tema al igual que el anterior resultan sumamente polémicos y difíciles de abordar en unas cuantas líneas. Sólo podemos señalar que se trata de un proyecto que

simplemente involucra a Japón, aparte de EU y Canadá. La mira es desarrollar inversiones en maquiladoras especialmente japonesas de exportación a fin de cubrir el mercado mundial, pero con especial interés en el de los EU. Esto es lo que ya habíamos analizado respecto a la taiwanización o coreanización de México, aprovechando que los salarios que se pagan aquí resultan ser ya más bajos que en otras partes del mundo. Alrededor de esto existen las posiciones por demás optimistas que plantean enormes posibilidades de desarrollo para México, frente a las que sólo ven una nueva fase de la exportación de capitales hacia países débiles, lo cual sólo lleva el propósito de abaratar costos de las transnacionales y explotar a la mano de obra y las materias primas dejando en el país prácticamente las migajas del negocio. Este último argumento le imprime especial énfasis a la pérdida de la soberanía que tanto el mercomún de América del Norte como el proyecto de la Cuenca del Pacífico involucran para el país.²²

²² Sobre el mercomún publicamos un artículo en *Momento Económico*, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Núm. 12, noviembre de 1984. Véase además, Sidney Wuntrub, ¿Libre comercio México-EU? Edamex, México 1988. Sobre La Cuenca del Pacífico, ver *El Mercado de Valores* No. 7 de abril 1o. de 1969.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- Aguilar M., Alonso, *Dialéctica de la economía mexicana*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1979.
- Aguilar M., Alonso, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1970.
- Aguilar M. Alonso y Fernando Carmona, *El milagro mexicano*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1974.
- Bernal Sahagún, Víctor, *Las empresas trasnacionales en México*, UNAM, 1983.
- Bosch García, Carlos, *Relaciones entre México y los Estados Unidos*, Ed. SRE, México, 1974.
- Ceceña Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*. Ed. Caballito, México, 1969.
- Ceceña Gámez, José Luis, *México en la órbita imperial*, Ed. Caballito, México, 1970.
- Qué Canovas, Agustín, *Historia social y económica de México*. Ed. Trillas, México, 1961.
- Chapoy Bonifaz, Alma, *La ruptura del sistema monetario internacional*, UNAM, 1976.
- Carmona de la Peña, Fernando, *Dependencia y cambios estructurales*, Ed. UNAM, 1970.
- Espinosa de los Reyes, Jorge, *Relaciones México-Estados Unidos, 1870-1910*, NAFINSA 1951.
- Ellsworth, P. T. *Comercio Internacional*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1960.
- Feder, Ernest, *El imperialismo fresco*. Ed. Campesina, México, 1977.

- Huerta, Juan José, *Política comercial de México*, Ed. Seps 70, México, 1977.
- Instituto Mexicano de Comercio Exterior, *Apuntes para un curso de comercialización internacional y promoción de las exportaciones*, IMCE, 1977.
- Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, *La Integración Comercial México, EUA y Canadá*. Ed. Siglo XXI, México, 1990.
- Kindelberger, Charles, *Economía y política en la historia de México*, Ed. Caballito, México, 1970.
- López Gallo, Manuel, *La economía y política en la historia de México*, Ed. Caballito, México, 1970.
- López Rosado, Diego, *Historia y pensamiento económico de México*, cuatro tomos, UNAM, México, 1969.
- López Rosado, Diego, *Problemas económicos de México*, UNAM, 1980.
- Lenin Vladimir, *El imperialismo fase superior del capitalismo*, Ediciones Sociales, México, 1960.
- Lerdo de Tejada, Miguel, *Comercio Exterior de México desde la conquista hasta hoy*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1967.
- Marx, Karl, *El Capital*, Libro 1, Tomo 1, Ed. Siglo XXI, México, 1976.
- Malpica de la Madrid, Luis, *¿Qué es el GATT?*, Ed. Grijalbo, 1987.
- Ortiz Wadgymar, Arturo, "Evolución de las relaciones comerciales México-Estados Unidos", contribución al libro *Relaciones México-Estados Unidos. Una versión interdisciplinaria*, México, 1981.
- Ortiz Wadgymar, Arturo, *La problemática externa de la economía mexicana*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1977.
- Ortiz Wadgymar, Arturo, *El fracaso Neoliberal en México*, Ed. Nuestro Tiempo, 1989.

- Prebisch, Raúl, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1970.
- Ramírez Gómez, Ramón, *Tendencias de la economía mexicana*, Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1964.
- Ramírez, Carlos y Alejandro Ramos Esquivel, *La psicosis del dólar*, Ed. Diana, México, 1986.
- Ramos Esquivel, Alejandro, *Las arcas vacías*, Ed. Diana, 1984.
- Rugles, Richard, *National income and income analysis*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.
- Saxe Fernández, John, *Petróleo y estrategia*, Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del comercio internacional*, Ed. Siglo XXI, México, 1970.
- Torres Gaytán, Ricardo, *Cien años de devaluaciones del peso mexicano*, Siglo XXI Eds., México, 1984.
- Vernon, Raymond, *El dilema del desarrollo económico en México*, Ed. Diana, México, 1979.
- Villareal, René, *El desequilibrio externo en la industrialización de México*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Witker y Pereznieto, *Aspectos jurídicos del comercio exterior de México*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1976.
- Zamora, Francisco, *Tratado de teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

Este libro se terminó de imprimir el mes de febrero de 1996 en Talleres Gráficos de Cultura, S. A. de C. V. Av. Coyoacán 1031, 03100 México, D.F. Su tiro consta de 1 000 ejemplares.