

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

COMERCIO Y CONFLICTO EN LAS RELACIONES
MEXICO - ESTADOS UNIDOS

TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES
INTERNACIONALES

MARIA CELIA TORO

MÉXICO, D.F., SEPTIEMBRE DE 1982.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

- CAPITULO I EL COMERCIO MEXICANO-NORTEAMERICANO: PERMANENCIAS Y CAMBIOS
- A. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO BILATERAL PARA AMBOS PAISES
 - B. EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO
 - C. LA COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES Y DE LAS EXPORTACIONES
 - a) El comercio de productos primarios
 - Alimentos
 - Materias primas
 - Combustibles minerales
 - b) El comercio de manufacturas
 - Productos quimicos
 - Manufacturas básicas
 - Maquinaria y equipo de transporte
 - c) El comercio de las empresas maquiladoras
- CAPITULO II LOS CONFLICTOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS; ORIGENES Y PERSPECTIVAS
- A. UN PANORAMA CONFLICTIVO
 - B. LA POLITICA COMERCIAL NORTEAMERICANA
 - C. LA LEGISLACION COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS Y SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO
 - D. LA BATALLA NORTEAMERICANA CONTRA LAS "PRACTICAS DESLEALES"
 - a) Graduación y reciprocidad
 - b) Subsidios y "performance requirements"
 - E. PERSPECTIVAS DE NEGOCIACION Y POSIBLES ACUERDOS
- CONCLUSIONES
- BIBLIOGRAFIA
- APENDICE ESTADISTICO

INDICE DE CUADROS Y GRAFICAS

Incluidos en el texto:

Cuadro A.	Exportaciones mexicanas: con petróleo y sin petróleo	p. 9
Cuadro B.	Principales socios comerciales de Estados Unidos (1975-1980)	p. 14
Cuadro C.	Participación del comercio exterior dentro del Producto Interno Bruto	p. 20
Cuadro D.	Comercio bilateral a precios corrientes y a precios constantes	p. 27
Cuadro E.	Exportaciones de productos primarios (sin petróleo) y de manufacturas	p. 31
Cuadro F.	Saldo del comercio de productos primarios	p. 35
Cuadro G.	Comercio agrícola entre México Estados Unidos	p. 38
Cuadro H.	Exportaciones de petróleo a Estados Unidos. Participación relativa	p. 50
Cuadro I.	Saldo del comercio de manufacturas	p. 57
Cuadro J.	Comercio de las empresas maquiladoras	p. 70
Cuadro K.	Principales socios maquiladores de Estados Unidos	p. 73

En el Apéndice:

Cuadro 1.	Comercio exterior mexicano. Participación de Estados Unidos en el total
Cuadro 2.	Déficit del comercio exterior total. Participación del déficit con Estados Unidos en el total
Cuadro 3.	Exportaciones mexicanas a Estados Unidos de acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)
Cuadro 4.	Importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos de acuerdo con la clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)
Cuadro 5.	Comercio bilateral por tipo de productos primarios y manufacturados
Cuadro 6.	Principales productos exportados por las empresas maquiladoras a Estados Unidos

Gráficas:

- Gráfica 1. Comercio mexicano con Estados Unidos
(1970-1981) p. 18
- Gráfica 2. Déficit en la balanza comercial mexicana p. 23
- Gráfica 3. Exportaciones de productos primarios y manufacturados p. 30
- Gráfica 4. Importaciones de productos primarios y manufacturados p. 32

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

Son varias las razones que explican la elección del tema de esta tesis. Una de las más importantes fue la necesidad de un conocimiento más pormenorizado por parte de México de la relación económica con el exterior de consecuencias más importantes para el país. A pesar de que a partir de 1977 el aumento espectacular del comercio entre México y Estados Unidos y los cambios significativos en su composición hacían indispensable una evaluación general del mismo, la bibliografía hasta 1980 era escasa o inexistente en cuanto a escritos que presentaran una visión de conjunto y consideraran los beneficios de la mayor interacción comercial para ambos países. Decidimos pues, iniciar el trabajo en esa dirección.

Parecía conveniente, antes que nada, una primera aproximación al tema a través de un examen del crecimiento y la composición de los flujos comerciales durante un periodo suficientemente largo, que permitiera detectar las tendencias principales con base en las permanencias y cambios más sobresalientes. Se decidió concentrar la atención en los años 1970-1981, y en los resultados del comercio, más que en sus causas. Surgió durante este primer intento la primera limitación: las fuentes.

Por principio de cuentas, es prácticamente imposible hacer un seguimiento del intercambio mercantil entre los dos países, con apego a una división entre productos primarios y manufacturas y a una selección de los principales bienes importados y exportados a lo largo del decenio pasado, con base en una misma fuente mexicana. Las estadísticas mexicanas presentan diferencias entre sí y difieren a su vez, en forma significativa, de las fuentes --

norteamericanas. Las cifras estadounidenses son en general más altas que las mexicanas, tanto para las importaciones como para las exportaciones, y arrojan déficits menores a los de los registros mexicanos. Las disparidades pueden llegar a ser tan amplias como para modificar un análisis y, por lo tanto, la percepción del problema.

El origen de estas disparidades es múltiple. Se utilizan sistemas de valuación diferentes; en Estados Unidos se considera el valor de las mercancías más el costo de fletes y seguros (CIF) y en México se contabilizan libre a bordo (FOB). Pero este solo motivo no explica diferencias tan grandes, la mayor parte de las cuales se debe a una subestimación en las estadísticas mexicanas, por contrabando de bienes importados en esa forma para evadir prohibiciones a su ingreso o altos aranceles, o por subvaluación de las exportaciones con objeto también de reducir el pago de impuestos.

Las fuentes utilizadas aquí para la descripción del comercio entre los dos países (primer capítulo de la tesis) fueron fundamentalmente tres: anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior y microfichas del IMCE (para el listado de los principales productos intercambiados); anuarios del comercio por países de la ONU (para el comercio por tipo de bienes); y boletines de la Comisión Internacional de Estados Unidos (para las estadísticas sobre el comercio de las empresas maquiladoras).*

Un viaje a Washington en busca de información proporcionó literatura suficiente para el segundo capítulo. Contrariamente a lo que ocurría en México, el tema del comercio entre México y Estados Unidos adquiría allá una gran visibilidad. El material encontrado

* Al final se hacen algunas consideraciones sobre el uso de estas estadísticas. (1)

era interesante e ilustrativo del enfoque y temas que preocupaban a los norteamericanos. Las investigaciones que acababan de publicarse y las opiniones de algunos entrevistados coincidían en que el comercio entre los dos países mostraba una evidente tendencia hacia el conflicto y en que era necesario llegar a un acuerdo bilateral que regulara los intercambios. La segunda mitad de la tesis se dedica a examinar estas ideas, especialmente las causas y tendencias del enfrentamiento y los posibles escenarios de negociación.

La amplitud del tema obligaba a imponer algunas restricciones más. Siguiendo la línea del conflicto aparecía un motivo básico de fricción, a saber, la existencia de políticas, legislación y prácticas comerciales contrarias. Las posiciones adoptadas por distintos grupos en Estados Unidos, involucrados en el comercio bilateral, indicaban que una preocupación central -esta vez también para los estadounidenses- era el ingreso de productos mexicanos a su mercado.

De esta manera, se decidió limitar el segundo capítulo a la política emergente en Estados Unidos en lo que se refiere al comercio exterior con México, a la luz de los lineamientos generales de su política y legislación comercial, de algunas opiniones o pronunciamientos formales que pueden influir sobre la conducta del gobierno norteamericano (que permiten identificar, además, los conflictos potenciales) y de los acuerdos que -desde la perspectiva estadounidense- podrían ser negociados con el gobierno mexicano.

Sobre la base de todas estas consideraciones, podía suponerse que había elementos suficientes para pensar que son pocas ---

las posibilidades de que Estados Unidos coopere con un respuesta favorable a los intentos de México por corregir los resultados de una mayor interacción comercial, al parecer cada vez mas desequilibrada en su contra.

Todo trabajo es colectivo y requeriría varias cuartillas nombrar a todos los que de alguna manera contribuyeron a que este escrito viera su fin. Antes que a nadie, quedo muy sincera y profundamente agradecida con la profesora Olga Pellicer por la dirección de esta tesis, y por una generosidad que rebasó con mucho los límites comunes a este tipo de asesorías. Sería difícil enumerar - todo lo que aprendí con ella y las oportunidades que me brindó.

Agradezco también al Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. el haberme proporcionado un espacio académico agradable, y financiamiento para una visita al Overseas Development Council (ODC) en Washington que me permitió recopilar información. El ODC me ofreció amable hospitalidad y facilitó mi labor de documentación.

Asimismo, quiero dar las gracias al profesor Gerardo Bueno porque, aunque no había sido mi maestro con anterioridad, me dedicó tiempo y atención para mejorar este trabajo y siempre perdonó pacientemente mis retrasos en la entrega de los borradores y mi ignorancia en materia económica.

Chela y Mary se hicieron cargo de la mecanografía, muy laboriosa en el caso de los cuadros estadísticos.

Finalmente, y de manera muy especial, agradezco a algunos de mis mejores amigos el "apoyo logístico" que me ofrecieron cuando el tiempo se convirtió en el recurso más escaso.

CAPITULO I

EL COMERCIO MEXICANO-NORTEAMERICANO: PERMANENCIAS Y CAMBIOS.

Las relaciones comerciales entre los países no son estáticas; la evolución de la economía internacional y los cambios económicos -- y políticos en Estados Unidos y en México determinan el dinamismo -- de su interacción comercial. Prácticamente todos los estudios recientes sobre las relaciones mexicano-norteamericanas de los últimos -- años subrayan las modificaciones que éstas han sufrido en casi todas las áreas, entre ellas la económica, a partir de 1977-1978. (1)

Es evidente que el elemento clave en la explicación de estos cambios, sobre todo en el caso del comercio, es la exportación mexicana de hidrocarburos. Es a partir de la inclusión del petróleo como el principal producto de exportación a Estados Unidos que empiezan a modificarse la composición o estructura de las ventas a este país y los volúmenes de las compras, pues el ingreso sustancial de divisas dio oportunidad al producto interno bruto del país de crecer a tasas superiores a las históricas, lo que naturalmente se tradujo en un aumento explosivo de las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Este capítulo buscará detectar los cambios y permanencias más relevantes del intercambio comercial entre los dos países, principalmente a la luz del crecimiento y la composición del comercio en su conjunto. Se utilizan estadísticas de la década de los cincuenta y -- de los sesenta para propósitos comparativos, pero la atención se centra en el período 1970-1981. El énfasis recae con toda intención en estos años, porque el supuesto que sirvió de base para la redacción de este capítulo es el de que la creciente interacción comercial

entre México y Estados Unidos a partir de 1977-1978 ha traído como consecuencias principales un mayor desequilibrio para la balanza comercial mexicana y una mayor vulnerabilidad para México desde el punto de vista de los bienes que intercambia. Desde luego que algunos de los cambios aparecen antes de estas fechas y no todos se explican en función del petróleo, razones por las cuales no dejamos de señalarlos; además de que no niegan la realidad del parteaguas 1977-1978, ya que a partir de entonces empieza el crecimiento espectacular del comercio, se inician nuevas tendencias, se revierten otras o bien se acentúan algunas, menos recientes.

A. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO BILATERAL PARA AMBOS PAISES.

Es por demás conocido que desde fines del siglo pasado el mercado estadounidense ha sido para México el más importante para la compra y venta de productos en el exterior. Se afirma que éste es el mercado natural debido a la geografía (extensa frontera común), a las dimensiones de la economía norteamericana y a la potencialidad del mercado estadounidense como consumidor y abastecedor, a la disponibilidad de cualquier tipo de transporte entre los dos países, a la facilidad de las transacciones monetarias, etc. Aún cuando la tendencia histórica apunta hacia una disminución paulatina de la participación relativa de Estados Unidos en el total del comercio exterior mexicano, en los últimos años hay muestras de una vuelta a la concentración en el mercado vecino, sobre todo de las importaciones y de las exportaciones no petroleras. Si bien este aumento en la participación de Estados Unidos como proveedor y comprador es menor si se considera con perspectiva histórica, cobra relevancia si se toma en

cuenta la intención explícita del gobierno mexicano de diversificar sus relaciones comerciales con ayuda del petróleo.

El 80% del comercio mexicano se concentraba en el mercado estadounidense en la década de los cuarenta, ⁽²⁾ probablemente por influencia de la Segunda Guerra Mundial que convirtió a América Latina en un importante abastecedor de la economía norteamericana. En la década de los cincuenta, el 75% de las ventas mexicanas al exterior se dirigió a Estados Unidos y el 77% de las compras procedió de ahí; este porcentaje se redujo en los sesenta al 69% para las exportaciones y al 67% para las importaciones. ⁽³⁾ Finalmente, en los años setenta, las participaciones bajaron aún más para las exportaciones (67%) y para las importaciones (62%). ⁽⁴⁾ Vistos los datos así, se observa un avance, aunque modesto en el caso de las exportaciones, hacia una mayor diversificación del comercio exterior, sobre todo por el lado de las importaciones.* Pero una observación más detenida de la evolución del comercio en los últimos diez años permite distinguir los cambios recientes y obliga a ser más cuidadosos con la afirmación general que sostiene que nuestro comercio exterior tiende a diversificarse.

Efectivamente, tanto las importaciones como las exportaciones se diversifican en la primera mitad del decenio pasado, pero no se puede decir lo mismo de la segunda mitad. Cabe distinguir la evolución de las importaciones de la de las exportaciones, porque siguen rumbos distintos.

En la primera mitad del decenio de los setenta nuestras exportaciones totales crecieron a un ritmo superior al de las importaciones

* No se considera el comercio de las empresas maquiladoras, al que se dedicará posteriormente un apartado especial.

enviadas a Estados Unidos, evidencia del esfuerzo de diversificación del sexenio de Echeverría, que obviamente se reflejó en la menor -- importancia relativa del mercado estadounidense como destino de nuestras ventas: 72% del total de las exportaciones se vendieron en ese mercado en 1970 y 62% en 1976. Esta participación aumentó al 70% entre 1977 y 1980, ligeramente superior al promedio de los años sesenta, y la concentración hubiera sido mayor de no haber sido porque -- en 1980 las ventas volvieron a diversificarse, ya que en 1979, el 78% de las exportaciones se destinaron al mercado estadounidense. En 1981 se acentúa la diversificación con respecto al año inmediato anterior, esta vez hasta lograr un porcentaje sin precedentes en la historia reciente del país: sólo el 48% de nuestros productos fueron adquiridos por norteamericanos.

Tanto la marcada concentración de las exportaciones observada en 1977, 1978 y 1979, como la vuelta a la diversificación en 1980 -- y 1981 se explican en buena medida, a partir de la venta de hidrocarburos. Es decir, lo que en realidad se diversifica son nuestras ventas de petróleo, porque las exportaciones no petroleras tendieron a concentrarse después de 1975. Lo que quiere decir también, -- que la venta de hidrocarburos en sí misma no constituye la única explicación de la mayor concentración relativa, ya que con o sin petróleo, esta tendencia hubiera existido en los primeros años. Es posible que el hecho de tener a la mano un instrumento tan poderoso como el petróleo para manejar en forma global la dirección de nuestras -- exportaciones, se haya traducido en una pérdida del interés y del entusiasmo por diversificar las ventas no petroleras, mismos que, -- aunque con logros modestos, se habían mostrado en el sexenio anterior.

Como puede observarse claramente en el cuadro A, el 58% de las exportaciones no petroleras eran compradas por norteamericanos en 1975; para 1981, este porcentaje había aumentado al 64%, después de haber alcanzado en 1979 el grado de concentración máximo para todo el decenio, 73%, nivel que no se había observado desde los cincuenta.

Después de seguir en la misma dirección durante cinco años, o sea hacia la concentración, las exportaciones totales, las petroleras y las no petroleras, en 1980 y 1981, toman rumbos diferentes (ver cuadro A). En contraste con los años inmediatos anteriores en 1980 y 1981, el grado de concentración de nuestras exportaciones no petroleras fue superior al mostrado por las exportaciones de petróleo y por las exportaciones totales (incluido el hidrocarburo).

C U A D R O A
EXPORTACIONES MEXICANAS
(millones de dólares)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
% de las exportaciones enviado a Estados Unidos	60.5	61.9	66.6	70.5	78.2	64.4	48.2
Exportaciones totales, excluido el petróleo	2425	2776	3077	3367	4149	5164	6095
Exportaciones a Estados Unidos, excluido el petróleo.	1410	1636	1913	2049	3019	3595	3882
% de las exportaciones enviado a Estados Unidos, excluido el petróleo	58.2	58.9	62.2	60.9	72.8	69.6	63.7
% de las exportaciones de petróleo enviado a Estados Unidos.	73.5	77.0	80.5	88.7	84.1	61.5	41.0

Fuente: Cálculos basados en los cuadros No.1, en las listas de productos que aparecen en el apéndice y en estadísticas del IMCE, Boletín Mensual de Indicadores de Comercio Exterior, 1950-1980 y 1980-1981, México, D.F.: IMCE, Subdirección General de Planeación, Investigación y Desarrollo, s.f.

En resumen, se puede concluir de lo anterior: a) que las exportaciones no petroleras se dirigen en mayor medida que antes hacia el mercado estadounidense, a partir de la presencia del petróleo como el primer producto de exportación de México (1975) y b) que el petróleo se ha convertido en el elemento fundamental y único en la determinación del grado de diversificación de nuestro comercio exterior. El año de 1981 es el mejor ejemplo de lo anterior. En este año, como señalamos, menos de la mitad de las ventas mexicanas se dirigieron a Estados Unidos. No puede negarse este éxito desde el punto de vista de la diversificación en sí, pero tampoco puede ocultarse que esta participación relativa asciende al 64% si se excluye la venta de petróleo, participación inferior a la observada en 1979 y 1980, pero superior a la concentración de los años 1973-1978 (descartando el petróleo a partir de 1975). Que el "éxito" del último año dependió casi exclusivamente de los volúmenes de petróleo enviados a Estados Unidos, se demuestra al observar que menos de la mitad de las remesas de este producto (41%) se mandaron al país vecino, mientras que en el período 1975-1979, del total de ventas petroleras, el 81% en promedio cada año fue a parar allá.⁽⁵⁾ Porque este promedio fue superior al porcentaje de exportaciones totales vendido en Estados Unidos, se explica que la participación norteamericana en nuestras ventas haya aumentado entre mediados y fines del decenio de los setenta .

Lo que interesa destacar aquí es que, con o sin petróleo, --- las exportaciones mexicanas han tendido a concentrarse en mayor grado en Estados Unidos a partir de 1975; y que el año de 1981 que se escapa a esta tendencia debe ser visto con cautela. Las que se diversificaron en este último año fueron las ventas de petróleo, cumpliéndose

así con el Programa Energético dado a conocer en 1980, que estableció que ningún país debía recibir más del 50% del total de exportaciones mexicanas de petróleo. Cabe agregar que los acontecimientos del año pasado no fueron precisamente el resultado de la voluntad del gobierno mexicano de reducir los volúmenes de crudo enviado a Estados Unidos. Como se sabe, desde fines de 1980, un exceso en la oferta mundial de combustibles, aunado a una reducción en el consumo de los países industrializados, hicieron que el precio del hidrocarburo bajara por primera vez en ocho años, con lo cual el mercado internacional de petróleo entró en crisis para los vendedores. El paso del control de este mercado a manos de los compradores fue manejado con poca habilidad por PEMEX. Una política errática de precios trajo como consecuencia que un gran número de clientes cancelaran sus contratos de compra, con lo que disminuyeron en un 50% las exportaciones; las compañías norteamericanas, principales compradoras, redujeron sus compras de 750 000 barriles diarios a 205 000. Esto fue compensado parcialmente con la venta de 200 000 b/d de crudo para la Reserva Estratégica de Estados Unidos en 1981. (6)

La mayor concentración del comercio en un sólo mercado es más clara en el caso de las importaciones. En el decenio de los sesenta, el 67% en promedio de las compras realizadas en el exterior se originaban en Estados Unidos. (7) Este nivel de concentración empezó a disminuir considerablemente en los setenta, sobre todo en los primeros cuatro años de la década. En 1972 se llegó a un punto mínimo, bastante aceptable si se considera la cercanía del mercado más importante del mundo y los registros históricos, en el que nuestros egresos de divisas por comercio fueron en un 57% atribuibles a las compras de

productos norteamericanos. (Véase el Cuadro No. 1 en el apéndice).

Esta tendencia hacia la diversificación de las compras en el exterior, que había perdurado por lo menos 25 años, fue perdiéndose ligeramente hacia la segunda mitad de la década y se acentuó después de 1978. Entre 1970 y 1978, el 62% aproximadamente de las importaciones procedían de Estados Unidos; en 1979 dicho porcentaje creció al 65% y en 1980 y 1981, al 67%, con lo que se volvió al promedio de la década de los sesenta. Entre 1970 y 1977, las importaciones totales y las procedentes de Estados Unidos crecieron al mismo ritmo, pero entre 1978 y 1981, las totales aumentaron más lentamente que las de origen estadounidense. De ahí la mayor concentración en el mercado vecino, que marcó en los dos últimos años niveles superiores a cualquiera de los 15 años anteriores.

Sostener entonces que nuestro comercio exterior (exportaciones e importaciones) se ha diversificado porque en 1981 el 58% de los intercambios mercantiles se realizó con Estados Unidos, encubre otros hechos significativos: la tendencia a la concentración de los años anteriores, que permite suponer que el último año es una excepción atribuible al desquiciamiento del mercado petrolero internacional y el grado de concentración de las importaciones (67% originadas en Estados Unidos) y de las exportaciones no petroleras (64% del total al mercado norteamericano).

Así, el éxito de la diversificación basada en el petróleo, como se demostró con toda claridad en 1981, es relativo, y las consecuencias de que la palanca fundamental para dirigir nuestras compras y ventas sea un recurso no renovable sujeto a cambios drásticos en los precios también se sufrieron en ese año. Por lo demás, a partir de los hidro_

carburos se pueden diversificar, como vimos, solamente las exportaciones, no las importaciones, lo que dio por resultado que en los dos últimos años, el déficit con Estados Unidos sumara más de 8 000 millones de dólares (cifra superior a la del déficit de nuestro comercio exterior total).

Ahora bien, estos cambios también tuvieron repercusiones sobre la importancia relativa del mercado mexicano para Estados Unidos, aunque ésta siga siendo marginal. Sin embargo, aún cuando para los norteamericanos el intercambio comercial con México no tenga ni remotamente la relevancia que tiene para nosotros el comercio con ellos, desde determinadas perspectivas se convierte en un cliente digno de cuidarse, sobre todo a raíz de la evolución reciente.

México es, con todo, uno de sus principales clientes y su mejor comprador entre los países en desarrollo. El intercambio comercial con México había representado para Estados Unidos desde 1975 y hasta 1979, menos del 5% de su comertototal, lo que lo colocaba en el quinto lugar en orden de importancia entre sus socios comerciales, después de Canadá, Japón, Alemania y el Reino Unido. (Véase el cuadro B en la página siguiente).

Pero la rápida expansión del comercio bilateral en los últimos años significó para Estados Unidos que los intercambios mercantiles con México crecieran a un ritmo superior al del comercio con Canadá, Japón, el Reino Unido y Alemania y que alcanzarán un valor superior al de casi cualquier otro país, con excepción de Canadá y Japón. Es decir que en 1980 México se convirtió en el tercer cliente de Estados Unidos, superando así a Alemania y al Reino Unido. No obstante, debido a la gran diversificación del comercio exterior norteamericano, el comercio

C U A D R O B .

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS.

Participación relativa en el comercio exterior norteamericano

Años:	1975	1976	1977	1978	1979
1. Canadá	21.1	21.1	20.3	19.3	18.0
2. Japón	10.4	11.1	11.0	12.0	11.4
3. Alemania	5.2	4.8	4.9	5.4	5.0
4. Reino Unido	4.1	3.8	4.1	4.3	4.8
5. México	3.9	3.5	3.4	3.9	4.7
Años:	<u>1980</u>				
1. Canadá	16.3				
2. Japón	11.4				
3. México	5.9				
4. Alemania	4.9				
5. Reino Unido	4.8				

Fuente: Cálculos basados en información del FMI, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1981* y varios números mensuales, Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1981.

mexicano sigue teniendo una baja participación relativa, aún cuando ésta se haya incrementado a partir de 1978. En 1975, cerca del 4% - del total del comercio exterior norteamericano se llevaba a cabo con México; en 1980 el peso relativo del comercio mexicano alcanza el 6%, como se puede constatar en el cuadro B. Por otro lado, como el comercio exterior en Estados Unidos ha duplicado su parte en el Producto Nacional Bruto en la última década,⁽⁹⁾ lo anterior podría cobrar mayor relevancia, pero la posición de México desmerece si se toma en cuenta que en 1980, Estados Unidos hizo el 16% de sus compras y ventas con Canadá y el 11% con Japón.

Si desagregamos el comercio en importaciones y exportaciones resulta desde luego que México ocupa una posición más importante como comprador que como vendedor, a pesar de las ventas de hidrocarburos. Este país fue el tercer comprador para Estados Unidos en 1980; pero el cuarto vendedor, detrás de Arabia Saudita.

Por esto, se afirma que la mayor importancia relativa del mercado mexicano como consumidor de productos norteamericanos es más significativa para Estados Unidos que el cambio que representó para México el crecimiento del comercio bilateral en términos de participación relativa. Según cálculos de algunos autores, el 10% del total del crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos entre 1977 y 1980 estuvo constituido por ventas a México. Los mismos autores señalan que en 1980, "las exportaciones a México fueron similares al conjunto de las exportaciones que los Estados Unidos realizaron a todos los países exportadores de petróleo de la OPEP, [y constituyeron] alrededor del 43% del total de las exportaciones al hemisferio occidental. México pasó de representar el 4% del total de exportaciones en 1977 al 7% en 1980. Sin duda, el mercado mexicano fue el que presentó un mayor dinamismo en las exportaciones americanas en los últimos 4 años". (10) Dicho de otra manera, uno de los más evidentes beneficios que obtiene Estados Unidos de su comercio con México es el enorme saldo positivo a su favor, ---- que acumulado de 1979 a 1981 sumó 9,570 millones de dólares.

Todo esto dentro de un contexto de balanza comercial deficitaria en Estados Unidos desde 1973, y en una economía en donde uno de cada seis empleos en la industria manufacturera depende de los mercados en el exterior y en donde una de cada tres acres de tierra cultivada produce para la exportación. (11)

Però al margen de la importancia estrictamente cuantitativa, el comercio con México es de interés para Estados Unidos desde el punto de vista de la composición, ya sea porque en algunos casos México es prácticamente el único proveedor, por ejemplo de tomate, sandía, melones, fresas, berenjena, chicharos, ganado, etc. (12) o porque sus mercancías compiten con industrias norteamericanas de baja competitividad relativa que resienten la entrada de productos mexicanos, como veremos en el próximo capítulo.

Però la novedad en la composición del comercio radica desde luego en la reciente aparición de México como exportador generoso de hidrocarburos, que modifica la importancia estratégica del comercio con México. El valor estratégico de estas ventas no se explica en función del volumen exportado, que representa menos del 10% del total de importaciones norteamericanas de crudo; se trata simplemente de un producto del que no se puede prescindir, hoy por hoy, y cuyo mercado es altamente sensible al más mínimo cambio. (13) Se ha repetido innumerables veces que el problema no es de cantidad, sino de seguridad en el suministro del petróleo.

B. EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO.

Habíamos dicho hasta aquí, que uno de los cambios recientes

más apreciables en el comercio mexicano-norteamericano es el de su crecimiento acelerado, explicable en gran medida por el efecto de los ingresos de petróleo.

Entre 1965 y 1976, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaron a un ritmo más lento (10% anual) que el de las importaciones procedentes de ese país (12%). Entre 1977 y 1980 se marca otro período en el que tanto las exportaciones como las importaciones crecieron a un ritmo sin precedentes* de 41% cada año en promedio, a precios corrientes.⁽¹⁴⁾ 1978, 1979 y 1980 fueron los mejores años para el intercambio bilateral, desde el punto de vista mexicano, porque las exportaciones aumentaron más rápidamente que las importaciones (48% anual las primeras, y 45% las segundas). Este desarrollo favorable del comercio no pudo prolongarse para hacer frente a las crecientes importaciones, cuyo aumento desmedido no pudo compensarse en los últimos años ni siquiera con el petróleo, menos aún con el resto de las exportaciones.

Las importaciones procedentes de Estados Unidos en 1981 fueron 431% superiores a las de 1977,⁽¹⁵⁾ aumento que superó tanto las predicciones que se habían hecho a principios de 1977 como las proyecciones que se revisaban cada año.⁽¹⁶⁾ En 1976, la devaluación del peso mexicano frente al dólar encareció las compras en el exterior, que disminuyeron efectivamente en 1976 y 1977, después de haber alcanzado un punto máximo en 1975. (Véase la gráfica No.1 en la página siguiente).

* Es posible que se haya presentado un crecimiento similar en nuestras exportaciones a Estados Unidos en los años de la Segunda Guerra Mundial, período atípico que terminó junto con la guerra.

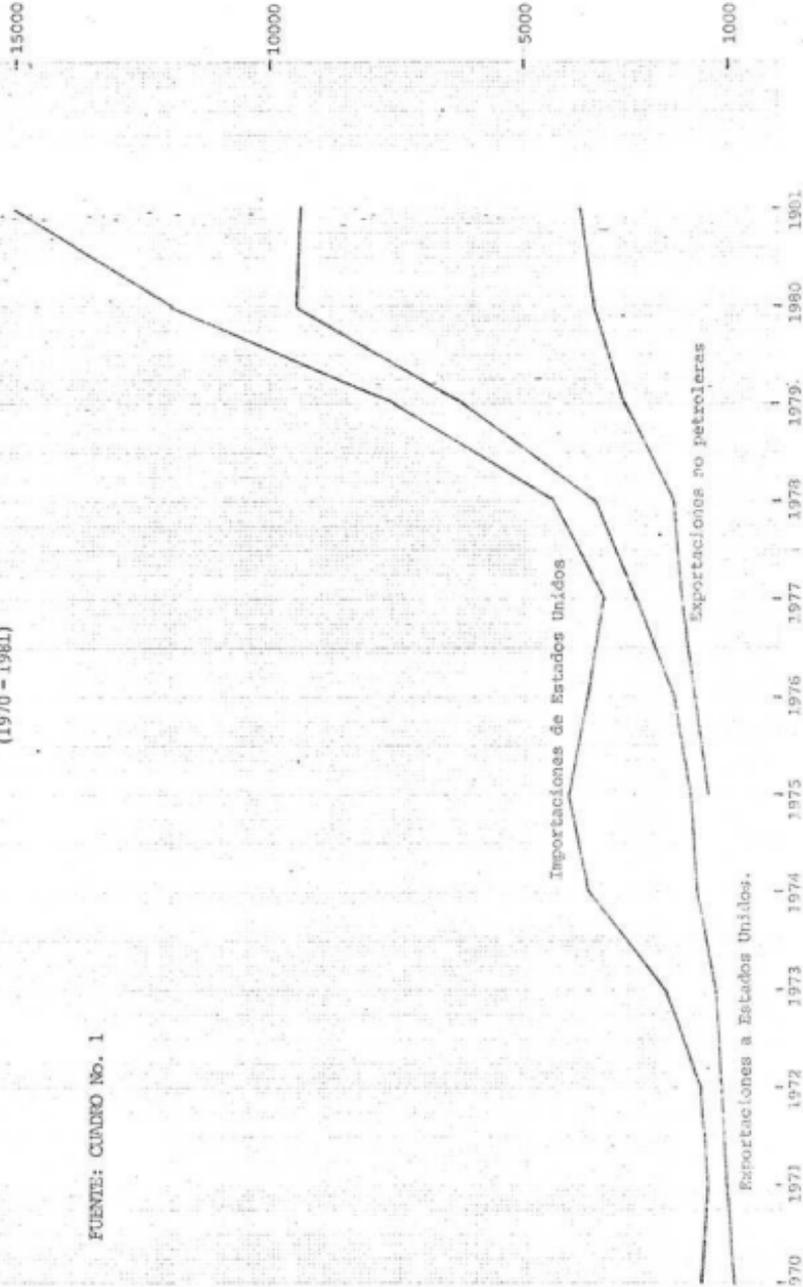
GRAFICA No. 1

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS.

(1970 - 1981)

Millones de Dls.

FUENTE: CUADRO No. 1



Pero la disponibilidad de recursos que la producción y exportación de petróleo proporcionó a la economía, se tradujo rápidamente en el crecimiento acelerado del Producto Interno Bruto (por -- arriba del 8% anual en los últimos cuatro años, según el último Informe Anual del Banco de México), lo que a su vez disparó de nuevo la compra de bienes en el exterior. (La crisis agrícola, independiente del petróleo, tuvo también un impacto significativo en el crecimiento de las importaciones). Conviene abrir un paréntesis y hacer una referencia breve de la relación entre el comercio exterior y el Producto Interno Bruto (PIB), que es otra forma de -- situar el comercio en sus justas dimensiones y de señalar el grado de apertura de la economía mexicana frente al exterior.

Las cifras en este caso, igual que en cualquier otro, varían considerablemente de acuerdo con las distintas fuentes, pero todas registran la tendencia reciente hacia una mayor participación del comercio exterior en el PIB. Un autor señala, por ejemplo, citando estadísticas del Fondo Monetario Internacional, que el comercio -- de mercancías como parte en el PIB había venido disminuyendo entre 1962 y 1976, con una participación relativa del 21.4% en el primer año y del 18.9% en el segundo. Esta propensión a la baja se modifica con la presencia de los hidrocarburos:

"Es sólo bajo el impacto del petróleo en los últimos años de los setenta, que la internacionalización de la economía mexicana se hace más evidente [...]. La razón comercio/PIB aumentó súbitamente del 18.9% en 1976 al 26.5% en 1979. Las exportaciones de petróleo, inexistentes en los primeros años de los setenta, representaron el 3.2% del PIB en 1979". (19)

Según fuentes nacionales, la participación del comercio exterior total dentro del PIB en 1976 fue del 13% (8% las importaciones

y 5% las exportaciones) y fue elevándose en los siguientes años - hasta llegar al 21% en 1980 (12% las importaciones y 9% las exportaciones). (20)

Como es natural, el comercio de México con Estados Unidos sigue tendencias similares, como se observa en el cuadro siguiente:

CUADRO C
PARTICIPACION DEL COMERCIO EXTERIOR DENTRO DEL PIB.
(millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980 ^{*/}
PIB ¹	65096	79064	79512	74171	93240	121331	162045
Importaciones de Estados Unidos (I)	3769	4125	3769	3485	4416	7509	11956
Exportaciones a Estados Unidos (II)	1654	1732	2053	2708	3624	6185	9392
Comercio Total (I+II)	5435	5857	5822	6193	8040	13694	21348
I/PIB (%)	5.8	5.2	4.7	4.7	4.7	6.2	7.4
II/PIB (%)	2.5	2.2	2.6	3.7	3.9	5.1	5.8
I+II/PIB (%)	8.3	7.4	7.3	8.4	8.6	11.3	13.2

Fuente: Cuadro No. 1.

¹Cifras del Quinto Informe de Gobierno.

^{*/}Cifras preliminares.

Este cuadro muestra cómo se ha acentuado el proceso de apertura de la economía frente a Estados Unidos, sobre todo después de 1978. El crecimiento acelerado de la demanda agregada, superior al 10% en los últimos años, se tradujo en un crecimiento de las importaciones como parte del PIB. La economía tuvo que cubrir con importaciones la consecuencia inmediata de la exportación de hidrocarburos: el crecimiento acelerado.

Según el Informe Anual de 1980 del Banco de México, "en 1980 la oferta agregada medida a precios constantes creció a un ritmo de 10.6%. Dicho incremento fue consecuencia de una expansión de 7.4% del PIB y de 31.4% de las importaciones de bienes y servicios, a precios constantes. La proporción de esta variable [importaciones] en la oferta global, pasó de 13.2% en 1979 a 15.7% en 1980. En 1976 dicha proporción fue de 12.3%". (21)

Si a esto agregamos que en 1981 se interrumpe el crecimiento de las exportaciones, ya que se vendieron 50 millones de dólares menos que en 1980, al tiempo que las importaciones aumentan en 26% su ya de por sí elevado valor, resulta que cada año entre 1978 y 1981 las importaciones crecieron en 10% más que las exportaciones. El último año fue definitivo porque, como señalamos antes, se redujo el volumen de petróleo vendido a Estados Unidos (29 500 m³ en 1980 y 26 400 en 1981) y encima bajó el precio (en junio de 1981 el precio del petróleo tipo istmo bajó a 34.50 dólares el barril y el tipo maya a 28 dólares/barril, después de haber estado en los primeros meses del año a 38.50 el primero y a 34.50 el segundo). Las exportaciones no petroleras, aunque lentamente, siguieron creciendo. (Véase la gráfica No. 1 ó el

cuadro A). Estas últimas exportaciones aumentaron anualmente en un 21% entre 1978 y 1981, mientras que las de petróleo lo hicieron en un 41%, incluido el año de 1981 en el que menos de la mitad de nuestras ventas de petróleo se dirigió a Estados Unidos.

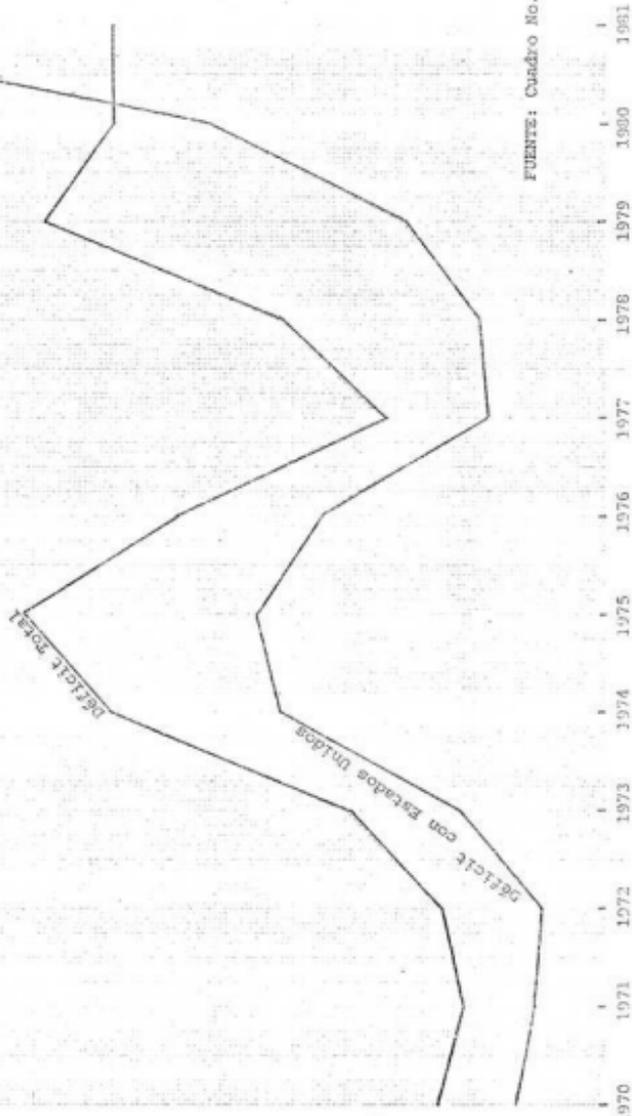
Evidentemente que el mayor dinamismo de las compras a Estados Unidos frente a las ventas, determinó que los saldos anuales de la balanza de mercancías, fueran cada vez más desfavorables para México. Aunque desde fines de la Segunda Guerra Mundial ha existido un déficit comercial en contra de México, la brecha de divisas en los últimos años ha aumentado en tal forma, que se ha convertido en una característica sobresaliente en los cambios que ha mostrado el comercio bilateral en tiempos recientes y ha conducido, junto con otros factores, a la devaluación de la moneda varias veces en este año.

El déficit comercial de México con Estados Unidos empezó a crecer rápidamente después de 1972 hasta alcanzar en 1975 el punto más alto del decenio hasta 1979. Después de la devaluación del peso en 1976 las importaciones aumentaron a un paso lento y se empezaron a exportar volúmenes considerables de petróleo, con lo cual se redujo el déficit en 1976 y 1977. (Véase el Cuadro No. 2 en el apéndice). Esta reducción del saldo negativo duró poco tiempo porque a partir de 1979 se vuelve a abrir la brecha de divisas esta vez de manera vertiginosa, como se observa fácilmente en la gráfica No. 2 de la página siguiente.

GRAFICA No. 2

DEFICIT EN LA BALANZA COMERCIAL MEXICANA
(1970 - 1981)

Millones de D\$
-5000
-4000
-3000
-2000
-1000



FUENTE: Cuadro No. 2

Entre 1978 y 1981, el saldo negativo para México que resultó de sus transacciones mercantiles con Estados Unidos, pasó de 792 millones de dólares a 5,692, es decir que se multiplicó por más de siete veces en sólo tres años. Ya para 1980, la diferencia de valor entre importaciones y exportaciones supera el monto de 1975 y en 1981 esta diferencia rebasa el déficit de la balanza comercial de México con el mundo. (El déficit con Estados Unidos, con excepción de dos años a principios de los cincuenta, nunca había sido mayor al déficit total).

Lo anterior demuestra que la mayor interacción comercial entre Estados Unidos y México ha significado una relación cada vez más inequitativa, ya que el primer país ganó gracias a su comercio con el segundo, más de 9,500 millones de dólares entre 1979 y 1981 (déficit acumulado en esos tres años). De esta manera no solamente se garantizó que las divisas obtenidas con la venta de hidrocarburos a Estados Unidos regresaran íntegras a la economía norteamericana sino que hubo que recurrir al endeudamiento externo o a las divisas recogidas en otros países gracias al petróleo, para cubrir el monto de las compras realizadas en Estados Unidos en los últimos tiempos. Es posible sin embargo, que en 1982 vuelva a disminuir el valor del déficit, después de las devaluaciones y del lento crecimiento que se espera para el resto del año.

De la comparación entre el déficit global y el bilateral se deduce también que es posible utilizar al petróleo como palanca para la diversificación de las exportaciones (menos del 50% de nuestras ventas se dirigieron a Estados Unidos en 1981), pero no ha servido para hacer más variadas las fuentes de nuestras importaciones, que

han vuelto a concentrarse en el país del Norte. La pretensión de equilibrar las relaciones comerciales con el exterior a partir de los hidrocarburos ha tenido un éxito relativo en el caso del comercio exterior total, ya que no se ha vuelto a alcanzar el déficit de 1975, el más alto en la historia comercial del país; pero el intento de equilibrio ha sido fallido en el caso de nuestro principal socio comercial, como lo demuestran las dimensiones del déficit después de 1978.

A pesar de que los años favorables de 1977, 1978 y 1979 llevaron a algunos a hacer predicciones optimistas en las que incluso se llegó a afirmar que el comercio bilateral podía llegar a ser superavitario para México, como de hecho lo fue en los primeros cuatro meses de 1980, ⁽²²⁾ los acontecimientos de los dos últimos años acabaron prácticamente de golpe con las ilusiones de mejorar la balanza comercial con Estados Unidos. El dinamismo de la inversión pública y privada, la elevación en el coeficiente de importación de la economía, el aumento de la demanda interna que redujo en algunos casos los excedentes exportables, la menor competitividad en el precio de las exportaciones originada por una tasa de inflación muy superior a la norteamericana y la recesión de la economía norteamericana, contribuyeron a que las relaciones comerciales con Estados Unidos en 1980 y 1981, fueran más desequilibradas que nunca, al no poderse evitar que el saldo negativo entre compras y ventas más que se duplicara.

Independientemente de la capacidad del país o de las exportaciones totales para cubrir dicho desajuste en el comercio bilateral, lo que interesa destacar aquí es el hecho de que sea el petróleo el que esté contribuyendo en mayor medida a pagar las importaciones, aunque nunca alcance a pagarlas todas, desde luego. El déficit se disparó en el momento en que se dejaron de vender los volúmenes de petróleo (además del diferencial en precio) que se habían venido vendiendo. Al respetarse el tope de ventas de petróleo en 1981, máximo 50% del total a un sólo país, estas ventas alcanzaron a pagar apenas el 26% de las importaciones originadas en Estados Unidos. Todavía en 1979 y 1980, solamente el petróleo alcanzaba a pagar el 42% y el 48% respectivamente de las importaciones.

Parece entonces que el problema del déficit tendrá que resolverse vía la racionalización de las importaciones y la promoción de las exportaciones no petroleras. La devaluación del peso frente al dólar en 1976 no acarreó los resultados esperados en materia de comercio, porque ni logró disminuir el crecimiento de las importaciones más que en un lapso muy breve, ni consiguió que se aumentaran de manera sustancial las exportaciones no petroleras, que son las que en principio pueden evolucionar favorablemente frente a un abaratamiento a través de la modificación en el tipo de cambio de la moneda. Medido en dólares corrientes las exportaciones no petroleras crecieron a un ritmo del 18% anual entre 1977 y 1981, superior, con todo, al crecimiento de las exportaciones entre 1970 y 1976 (12%), pero considerablemente inferior al aumento del 66% en promedio anual de las ventas de petróleo a Estados Unidos entre 1977 y 1980. Evidentemente que las ventas de hidrocarburos son independientes del tipo de cambio, ya que su precio se fija en dólares en el mercado internacional (lo mismo sucede con otros productos de exportación importantes como el café y algunos metales, que difícilmente podrán beneficiarse con una devaluación de la moneda).

Desde luego que la descripción hecha hasta aquí de la evolución de las exportaciones y de las importaciones en la década pasada, es útil en la medida en que nos ayuda a conocer las dimensiones del comercio en general y las del déficit en particular, es decir, nos permiten aproximarnos al ingreso y egreso corrientes de divisas por concepto de compras y ventas a Estados Unidos, pero no nos permiten distinguir el crecimiento real del puramente monetario. Dicho de otra manera, se ha venido sobreestimando el crecimiento al no descartarse la inflación. El cuadro D en la siguiente página muestra el aumento a precios constantes. (Véase en las consideraciones sobre las fuentes, al final, la forma en que se hicieron los cálculos).

C U A D R O D

COMERCIO BILATERAL A PRECIOS CORRIENTES Y CONSTANTES.

(millones de dólares)
1970 = 100

AÑOS:	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978*	1979*
Índice de precios de las importaciones (I)	100	106.7	113.5	124.3	152.3	169.0	222.1	366.1	400.0	462.3
Índice de precios de las exportaciones (II)	100	105.6	109.4	128.8	167.2	192.5	260.2	381.0	410.0	505.2
Índice del tipo de cambio (III)	100	100	100	100	100	100	123.6	180.8	182.3	182.6
Deflactor importaciones (I/III)	100	106.7	113.5	124.3	152.3	169.0	179.7	202.5	219.4	253.2
Deflactor exportaciones (II/III)	100	105.6	109.4	128.8	167.2	192.5	210.5	210.7	224.9	276.7
Importaciones a precios corrientes	1566	1476	1555	2272	3769	4125	3769	3485	4416	7509
Importaciones a precios constantes	1566	1385	1370	1828	2475	2441	2097	1721	2013	2966
Exportaciones a precios corrientes	986	1038	1121	1289	1654	1732	2053	2708	3624	6185
Exportaciones a precios constantes	986	983	1025	1001	989	900	975	1285	1611	2235

*/Cifras preliminares

Fuente: Calculado a partir de estadística del Banco de México, S.A. Producto Interno Bruto y Gasto.

Cuadernos 1960 - 1977; 1970-1979. México, D. F., 1980; Indicadores Económicos, Cuadernos mensual 88, México, D.F., marzo 1980, y Cuadro No. 1.

C. LA COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES Y DE LAS EXPORTACIONES*

a) El comercio de productos primarios.

Vale la pena observar, antes que nada, que los mayores cambios - en la composición del comercio mexicano-norteamericano se han dado en la estructura de las exportaciones, ya que la composición de las compras al exterior por tipo de producto ha variado poco desde que se -- inició el proceso de sustitución de importaciones en México. (Véase - el Cuadro No.5, en el apéndice).

México ha sido tradicionalmente para Estados Unidos un provee-- dor de bienes primarios. (28) Lo fue en la década de los cincuenta, en la de los setenta, y ha vuelto a serlo ahora gracias a los hidrocarburos. Sin embargo, la tendencia era hacia la disminución del peso rela-- tivo de los productos primarios dentro del total de ventas a Estados Unidos, al punto que en los últimos años del sexenio de Echeverría, - México exportaba más manufacturas que productos primarios. En la si-- guiente gráfica, se observa claramente esta propensión a la baja: mien-- tras que en 1965, el 75% de los ingresos de divisas por exportaciones a Estados Unidos se obtenía con la venta de bienes primarios, en 1970 este porcentaje había bajado al 62% y entre 1973 y 1976, menos de la mitad de las exportaciones estaban constituidas por este tipo de pro-- ductos. La posición de México como exportador de manufacturas duró - solamente estos últimos cuatro años. Para 1977, el 29% de nuestras -- ventas eran aceites crudos de petróleo, lo que implicó que en térmi-- nos relativos la participación de los productos primarios en el total de ventas, aumentara.

* Véanse al final las "consideraciones sobre las fuentes" para una explicación más detallada de las estadísticas y su uso en este trabajo.

De esta forma, en 1978 y 1979, la estructura de las exportaciones volvió a ser parecida a la de la década de los sesenta y primeros años del decenio pasado; más de la mitad de lo que los norteamericanos compraron a México fueron productos primarios. Aunque sólo estén disponibles las cifras hasta 1979, se deduce fácilmente que esta tendencia se agudiza en los años siguientes, a juzgar por el hecho de que en 1980 y 1981, solamente el petróleo y el gas natural vendidos a Estados Unidos representaron el 67 y el 64% respectivamente, del total de ventas a ese país.

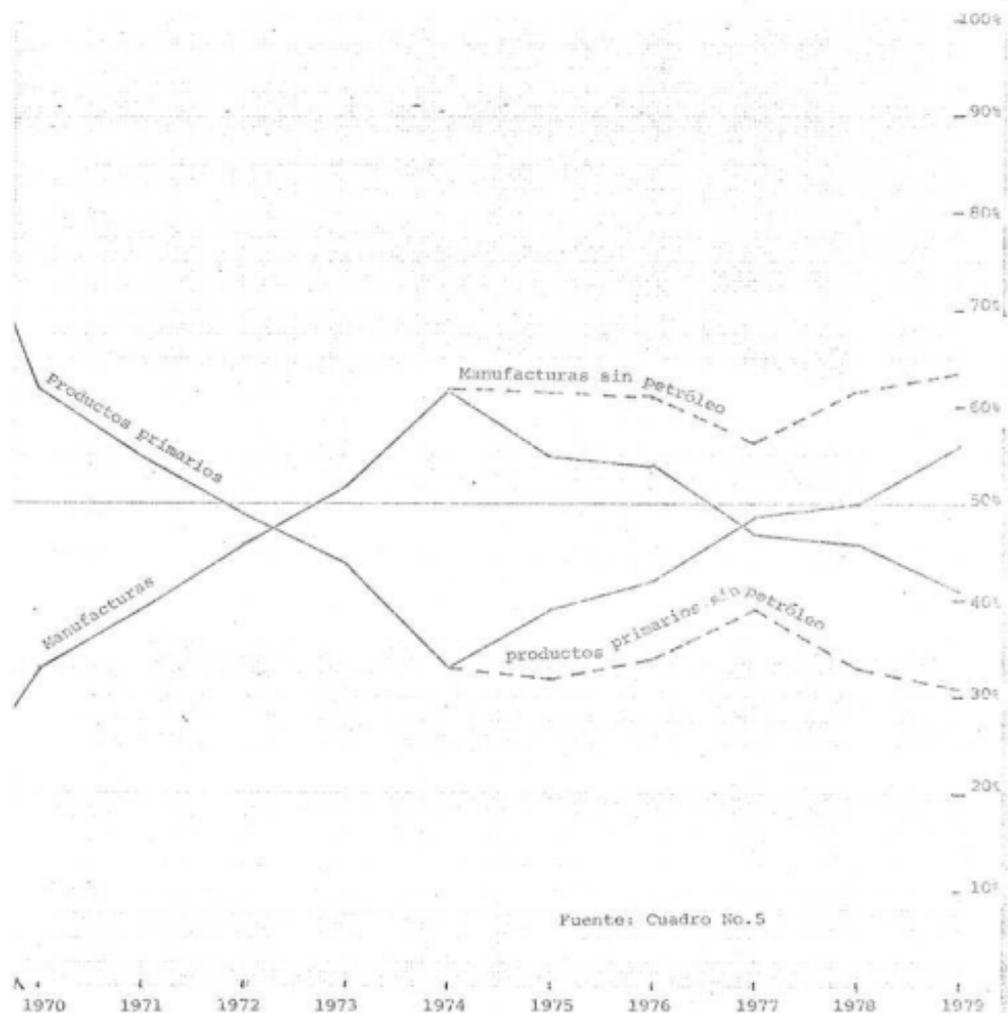
Pero no es únicamente la presencia del petróleo, que por sí sola tenía que influir en el comportamiento del conjunto desde el punto de vista de pesos relativos, lo que explica lo anterior. Habría que agregar que después de 1979 las exportaciones de manufacturas empezaron a crecer más lentamente. Entre 1975 y 1979, la venta de manufacturas a Estados Unidos aumentó en promedio 20% cada año, al tiempo que los productos primarios aumentaban 36% año con año.

Que el petróleo tuvo un efecto distorsionador sobre las participaciones relativas de unas y otros, se comprueba fácilmente al descontarlo. Si le restamos el petróleo a los productos primarios, resulta que, aunque su peso relativo haya aumentado un poco en 1976 y 1977, este grupo de productos no constituyó en los últimos años más del -- 40% del total, como se observa en el Cuadro E 6 en la Gráfica No.3.

Quiere decir que el petróleo volvió a convertir a México a partir de 1977 en un exportador de productos primarios, como lo había sido -- siempre hasta 1972. Entre 1975 y 1979 la exportación de productos primarios, excluido el petróleo, aumentó en promedio a un ritmo ligeramente más bajo que el de las manufacturas.

GRAFICA No.3

EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS POR
TIPO DE PRODUCTOS - (1965 - 1979) -



Fuente: Cuadro No.5

Cuadro E

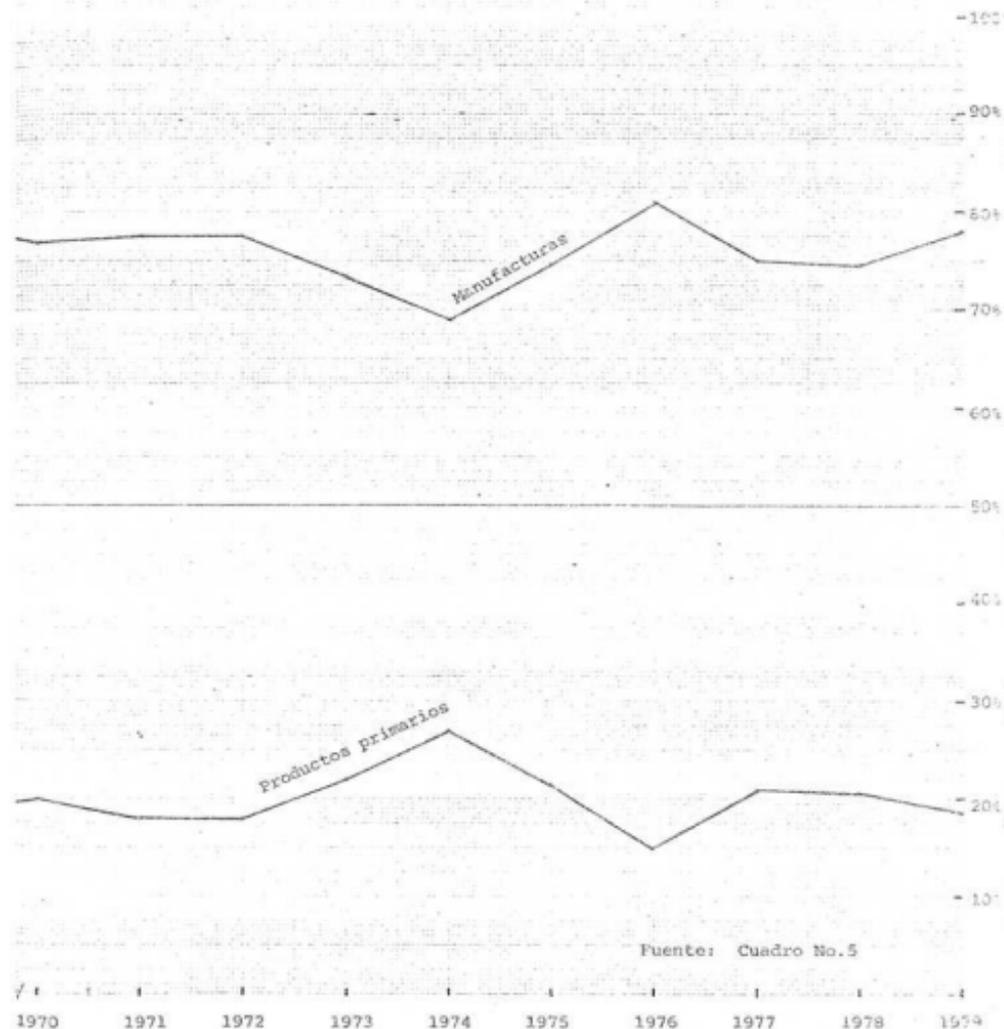
	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Total de exportaciones a Estados Unidos, <u>excluido el petróleo.</u>	2745	3190	3894	4623	5816
Productos primarios, - <u>excluido el petróleo.</u>	880	1083	1484	1531	1841
Participación relativa (%)	32.1	34.0	38.1	33.1	31.7
Productos manufacturados	1685	1944	2193	2845	3687
Participación relativa (%)	61.4	60.9	56.3	61.5	63.4

Fuente: Cálculos basados en los Cuadros A, No. 5 y listas de productos en el apéndice.

Por lo que toca a las importaciones de bienes primarios, su participación relativa dentro del total ha mostrado una gran estabilidad a través del tiempo. (Obsérvese la Gráfica No. 4).

GRAFICA No. 4

IMPORTACIONES MEXICANAS PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS
 POR TIPO-DE PRODUCTOS (1965-1979)



En 1965, alrededor del 19% de las compras realizadas en Estados Unidos eran productos primarios; para 1979 esta proporción prácticamente no se había modificado (17.5%) con un rango de variación entre el 15 y el 27% para todo el período.⁽²⁹⁾ Lo anterior explica por qué el saldo que arroja el comercio de productos primarios ha sido siempre (con excepción de 1974) positivo para México, superávit que entre 1975 y 1979, se multiplicó por más de treinta veces (Véase el Cuadro F, en la pág.³⁵)

- Alimentos

El comercio de "alimentos y animales vivos" entre México y Estados Unidos sufrió importantes transformaciones en el último decenio. En términos generales se puede afirmar que en los últimos quince años, México dejó de ser un exportador de alimentos para convertirse en un importador de los mismos. La exportación de alimentos a Estados Unidos empezó a crecer a ritmos acelerados desde los primeros años de los sesenta. En la década de los cincuenta México exportaba sobre todo materias primas blandas, pero a partir de 1965 el país se convierte en un proveedor de alimentos para el consumidor norteamericano, situación que se mantiene hasta los primeros años de los setenta.⁽³⁰⁾ Es obvio que el petróleo ha vuelto a conceder relevancia a las materias primas como grupo dentro del total de ventas al exterior, por un lado, pero por el otro, la crisis agrícola mexicana, que se agudiza en la pri-

mera mitad del decenio pasado ha puesto lo suyo para hacer - que México gaste ahora buena parte de sus ingresos de divi - sas, en alimentos.

Nuevamente las fuentes estadísticas presentan disparida - des considerables entre sí, pero la pérdida de fuerza de la agricultura como fuente generadora de divisas para el país, es clara en cualquiera de las fuentes.

Con todo, a pesar de que la participación de los alimen - tos en el total de las ventas al exterior ha venido disminu - yendo sistemáticamente y no presenta todavía visos de recupe - ración, y de que la importación de alimentos ha crecido rápi - damente en los últimos años, el grupo de "alimentos y anima - les vivos" sigue siendo superavitario para México, aunque - los combustibles sean desde 1975 los que contribuyen en ma - yor medida a aliviar el déficit del comercio de manufacturas como se observa en el Cuadro F de la página siguiente.

Según las cifras de Naciones Unidas (Cuadro No. 3) los "alimentos y animales vivos" constituían en 1965, el 48% del total de nuestras exportaciones a Estados Unidos. A partir de 1970, su peso relativo empieza a disminuir en un 3 6 4% - cada año; entre 1973 y 1974 pierden 10% del total de ventas para detenerse en 1975 con una participación relativa del - 20%. Aunque las ventas se recuperaron ligeramente en los si - guientes dos años, en 1979 habían caído al punto más bajo - del período considerado (17%).

Cuadro F

SALDO DEL COMERCIO DE PRODUCTOS PRIMARIOS

(Millones de dólares)

Año	Alimentos y animales vivos	Materias primas excepto combustibles	Combustibles minerales	Total de productos primarios
1965	210	-4	44	280
1970	475	-36	-6	414
1971	466	-17	-48	399
1972	508	-10	-58	444
1973	580	-98	-92	374
1974	241	-202	-143	-159
1975	100	-134	153	107
1976	602	-135	266	748
1977	709	-170	727	1270
1978	734	-346	1373	1757
1979	736	-372	2927	3321

Fuente: Cuadros No. 3 y 4.

Aún cuando los productos primarios, considerados en su conjunto, no hayan variado en forma significativa, su parte en el total de importaciones procedentes de Estados Unidos, a nivel más desagregado (por secciones) sí se observan cambios en los grupos de alimentos y de materias primas. (Cuadro No. 4). En 1965, con el 6% de nuestros egresos de divisas se compraban alimentos en Estados Unidos, situación que se mantiene hasta 1970. Al avanzar los primeros años de los setenta se incrementan este tipo de importaciones hasta llegar al nivel más alto del período en 1974 y consumir el 13%

de las divisas con destino norteamericano. Para 1979 la participación relativa de estos bienes había bajado al 8%, aún cuando en este último año se haya hecho la compra más importante de "alimentos y animales vivos" del período 1965-1979, en términos de valor.

No hay que olvidar que lo que se está comparando aquí - son las participaciones relativas, que disminuyen lógicamente para los "alimentos y animales vivos" frente a la importación acelerada de bienes manufacturados, lo que no quiere decir que se compren ahora menos alimentos en el exterior. Por el contrario, entre 1973 y 1980, por citar un ejemplo, las toneladas de maíz compradas en Estados Unidos aumentaron en más de cinco veces y su valor casi se multiplicó por siete. (31)

Ahora bien, cabe distinguir en este grupo de productos, el comercio agrícola (en el que aparecen productos como el algodón), el comercio de alimentos, incluido en el agrícola (fundamentalmente frutas y hortalizas para exportación y granos de importación) y el comercio de animales vivos (básicamente ganado bovino). La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional que utiliza Naciones Unidas para ordenar sus estadísticas, no permite hacer esta distinción con facilidad. Por ejemplo, en la CUCI se ordena al algodón y a las semillas, productos agrícolas, bajo el grupo de materias primas. Por esta razón se siguen aquí algunas fuentes secundarias.

Un cambio de reciente aparición es el del acelerado dinamismo del mercado mexicano como receptor de productos -- agrícolas estadounidenses. El comercio agrícola ha sido desde hace tiempo uno de los más significativos dentro del comercio bilateral total; dos terceras partes de las exportaciones agrícolas mexicanas se destinan al mercado norteamericano y cerca del 90% de esta categoría de importaciones proceden del mismo. Pero en los últimos años, la comercialización de estos bienes ha adquirido mayor relevancia para los vecinos. Las compras mexicanas de productos agrícolas en 1980 fueron dos veces mayores que las de 1979 y cuatro veces superiores a las de 1975.⁽³²⁾ También en ese año el mercado mexicano fue el segundo en orden de importancia para las exportaciones agrícolas norteamericanas y con excepción de China, fue el mercado que creció más rápidamente.⁽³³⁾

Como ya habíamos dicho, México es asimismo desde hace un buen tiempo, un fuerte proveedor de bienes agrícolas para la economía del Norte. En 1980 ocupó el segundo lugar después de Brasil, posición que ya había disfrutado en años anteriores, a pesar de que los productos agrícolas para exportación tienen un peso cada vez menor en la agricultura mexicana. La novedad en este caso radica en que el comercio agrícola entre México y Estados Unidos arroja ahora un déficit en contra del primero, después de haber sido superavitario durante dos lustros.

"Tradicionalmente, México había tenido un superávit en el comercio agrícola con Estados Unidos. Esta brecha ha venido cerrándose lentamente [...]. En 1980, las exportaciones agrícolas norteamericanas a México llegaron a los 2.5 mil millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de 1.1 mil millones [...]. La rápidamente creciente demanda de alimentos en México probablemente mantendrá la balanza comercial a favor de Estados Unidos por algún tiempo". (34)

Las estadísticas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos coinciden con la afirmación anterior (seguramente la autora usó esta fuente):

Cuadro G

COMERCIO AGRICOLA ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

(millones de dólares)

	Exportaciones agrícolas norteamericanas a México	Importaciones agrícolas norteamericanas de México
1976	369.9	711.1
1977	664.6	1 013.1
1978	903.0	1 104.5
1979	1 023.5	1 229.4
1980 ^{*/}	2 490.3	1 059.2

^{*/} cifras preliminares.

Fuente: USDA. Agricultural Situation: Western Hemisphere. Review of 1980 and Outlook for 1981. Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture, abril 1981, pp. 45 y 50.

Por lo que toca concretamente al comercio de alimentos, el cambio más drástico se observa en el grupo de granos y oleaginosas. Alguna vez México fue un exportador neto de granos y esencialmente autosuficiente en el consumo de maíz, trigo y frijol. (35)

Pero en la década pasada, la producción no creció al ritmo que imponía el mayor ingreso per cápita y el crecimiento de la población, lo que aunado a varios años consecutivos de condiciones climatológicas adversas, dieron por resultado una producción pobre que obligó al gobierno, a través de Conasupo, a comprar granos básicos.

Aunque, como ya dijimos, México solía importar alimentos de Estados Unidos, nunca igual a las compras de los últimos ocho años. De 1973 a la fecha, los alimentos representan un significativo egreso de divisas para el país. Ya mencionamos el crecimiento en las importaciones de maíz, producto que ocupó en estos años los primeros lugares en el total de bienes comprados al vecino.⁽³⁶⁾ 1980 es un año récord para las importaciones de maíz; se compraron más de 4 millones de toneladas por un valor de 578 millones de dólares, importaciones que representaron más del 27% de las exportaciones agrícolas norteamericanas a México en ese año. En 1981 bajaron a menos de 3 millones de toneladas, por lo demás un buen año para las cosechas, pero de todos modos fueron las importaciones más altas de la historia después de las de 1980. Trigo también nos han vendido en forma creciente; en 1981 (año récord) se pagaron 210 millones de dólares por un millón de toneladas. Asimismo, en los últimos dos años han crecido dinámicamente las compras de frijol. El año pasado, nuevamente el punto más alto del período, los norteamericanos recibieron diez veces más dólares que en 1975 con la venta de frijoles a México (el volumen creció aproximadamente en la misma proporción). Finalmente, entre 1980 y 1981 se duplica

ron las importaciones de azúcar, antes uno de los productos de exportación más notables. Efectivamente, México fue durante los sesenta y primera mitad de los setenta un importante productor y exportador de azúcar mascabado.⁽³⁷⁾ Entre 1967 y 1974 fue invariablemente uno de los tres principales productos de exportación a Estados Unidos y contribuyó en promedio con el 10% cada año al total de divisas obtenidas por la venta de bienes a aquel país. Después de este buen comportamiento, la industria azucarera nacional entra en una crisis, de la cual aún no se recupera, debido a un control de precios ineficiente y a una mala administración que impiden la modernización de esta industria, que ni siquiera puede mantener su capacidad de procesamiento, en momentos de expansión de la demanda interna.⁽³⁸⁾

México también le compra a los norteamericanos alimentos para engordar animales, sobre todo para ganado bovino, parte del cual - después exporta en pie o como carne, entre los que destaca el sorgo en últimas fechas. Desde 1977 hasta hoy aparece el sorgo en grano entre los diez principales productos importados de Estados Unidos. En 1980 y 1981 México pagó a los norteamericanos cerca de 600 millones de dólares de mijo o sorgo en grano lo que convirtió a nuestro país en el segundo comprador de sorgo norteamericano.⁽³⁹⁾

A cambio de todas estas compras de granos, México, aprovechando sus ventajas comparativas, le vende a su vecino hortalizas y frutas, algunas de las cuales compiten directamente con la producción norteamericana (exportaciones competitivas o suplementarias,

como los vegetales de invierno, las fresas, los melones, etc.) y - otras que contribuyen a cubrir la demanda interna de bienes que no se producen o se producen muy escasamente en Estados Unidos (expor- taciones complementarias como el café, la cocoa, los plátanos y - otras frutas y legumbres tropicales). Esta división, como cualquier otra, implica cierto grado de arbitrariedad, pero es útil para ex- plicar los conflictos comerciales bilaterales y las reales o even- tuales alianzas políticas entre grupos mexicanos y norteamericanos que, basadas en negocios comunes, contribuyen a hacer más comple- jas las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos de lo que de por sí son tan sólo por la intensidad de los intercambios - mercantiles. Pero esto será tema del próximo capítulo; por ahora interesa el examen de los flujos comerciales.

Históricamente la agricultura del Norte de México ha reaccio- nado a los estímulos enviados por el mercado norteamericano, aun - que en los últimos tiempos ha respondido también a las señales del mercado interno en expansión. Dos buenos ejemplos de lo anterior son el del algodón, que se verá más adelante y el del tomate. (40)

El mercado norteamericano es el más relevante para las expor- taciones mexicanas de tomate, pepino, pimiento, calabaza, berenje- na, espárragos, etc. Durante los meses de invierno, México es - prácticamente el único proveedor externo de vegetales frescos para Estados Unidos, y los productos mexicanos llegan a representar en esta época el 50% de los bienes disponibles para el consumo de los norteamericanos. (41)

El tomate ha cobrado lentamente importancia como producto para la exportación desde 1953. Pero es más bien a partir de 1966 y hasta la fecha (con excepción de 1978) que se ubica entre los cuatro primeros productos de venta y contribuye con un porcentaje significativo al total de divisas que se obtienen con la exportación. Desde luego que su participación relativa disminuye en los últimos años con la presencia del petróleo, de manera que mientras en 1970, el 11% de nuestras exportaciones a Estados Unidos eran tomates, en 1981, esta participación había bajado al 3%. De todas formas éste es el segundo producto agrícola de exportación más importante, después del café, y en los últimos años ha constituido más del 12% de los ingresos por exportaciones agrícolas.

El volumen de tomate vendido varía año con año, en función del excedente exportable, de los precios internos e internacionales, de la demanda norteamericana y de las restricciones o cuotas impuestas por el gobierno estadounidense. Desde 1978 han venido disminuyendo las toneladas exportadas, al grado de que en 1981 se vendió el tonelaje más bajo del período 1970-1981, pero como ha subido el precio, el valor de las ventas en el año pasado fue el más alto de la historia. (42) Un estudioso del comercio agrícola bilateral afirma que cada vez se venden mayores proporciones de muchos productos agrícolas en el mercado interno y que en 1980, por ejemplo, el 50% de la producción de vegetales de Sinaloa se destinó al mercado nacional. (43)

De mayor peso aún que el jitomate es el café. Este producto

ha sido desde los cincuenta, y lo sigue siendo todavía, el principal producto agrícola de exportación a Estados Unidos. En este caso también, los volúmenes y los precios presentan grandes fluctuaciones de un año para otro. Entre 1975 y 1979 el café en grano ocupó el segundo lugar en las ventas a Estados Unidos, detrás del petróleo. En 1980 y 1981 pasa al cuarto y quinto lugares, porque el gas natural le gana el lugar y porque disminuyeron tanto las toneladas exportadas como el precio internacional del café.

A pesar de ser el café un producto tan notable en el comercio bilateral y aun cuando constituye el 30% del total de importaciones agrícolas norteamericanas procedentes de México, el café mexicano contribuyó en 1979 solamente con el 10% al total de importaciones estadounidenses de café. (44)

Otro alimento bien recibido en el mercado norteamericano es el camarón, que se exporta generalmente congelado desde 1952 como uno de los diez principales productos. Los volúmenes de camarón exportados han variado entre 27 y 32 000 toneladas anuales en los últimos diez años, con excepción del año pasado en que se vendieron menos camarones que en cualquier otro año del período 1970-1981. Su precio ha venido aumentando de manera que, en términos de valor, ha ocupado desde 1974 el tercer lugar entre los bienes vendidos en el mercado vecino. (45)

Las exportaciones de frutas son igualmente de interés para ambos países. Este es un comercio interesante también, como el del tomate, no sólo por sus dimensiones sino sobre todo porque ha

dado lugar a un "complejo internacional [que] pone de manifiesto la internacionalización de la producción"⁽⁴⁶⁾ y que se ha expresado políticamente bajo la forma de alianzas transnacionales. Estas alianzas de productores y comerciantes mexicanos y norteamericanos se convierten en actores principales en la resolución de conflictos comerciales bilaterales, como se verá en el siguiente capítulo.

Pero volviendo a las frutas, México tiene evidentemente una ventaja comparativa en términos de clima, mano de obra barata y energía. La cercanía del mercado norteamericano, buen consumidor, es un enorme atractivo para el comercio de estos bienes que por lo general son altamente perecederos. Las frutas, al igual que las legumbres, pueden ser según la temporada (verano o invierno) bienes que compiten con la producción estadounidense o la complementan. Este comercio es de importancia reciente comparado con el de otros alimentos que ya se mencionaron.⁽⁴⁷⁾

Destacan las ventas de fresas y melones. A partir de los se tenta las fresas congeladas con azúcar pasan a formar parte de los quince bienes de exportación que generan más divisas para el país, aunque ocupen los últimos lugares y no entren en la lista todos los años. Algo parecido sucede con los melones que aparecen en el grupo de los quince desde 1965, desaparecen en los años intermedios de la década pasada y cobran nueva relevancia en 1979 y 1980, gracias a un aumento en los precios.⁽⁴⁸⁾

Finalmente, vale la pena hacer referencia al comercio bilateral de ganado bovino y carne, comercio que corre en ambas direcciones, y en el que la evolución de los últimos años también ha llevado ha cia una división del trabajo entre México y Estados Unidos que ha resultado en el surgimiento de grupos empresariales mexicano-nor-teamericanos con intereses comunes, que con frecuencia son contra rios a la voluntad e intereses de los gobiernos nacionales.

México importa de Estados Unidos ganado para crianza y algunas carnes, pero no por mucho valor. Exporta en cambio ganado va cuno para engorda, animales que aparecen desde mediados de los - cincuenta hasta hoy entre los principales productos de exportación. El superávit comercial para México que resulta de este intercambio explica en parte por qué en las estadísticas de Naciones Unidas el grupo de "alimentos y animales vivos" sigue presentando un saldo - positivo para la economía mexicana, aunque éste sea negativo en - los últimos años para los productos agrícolas. Volúmenes y precios varían anualmente. (49)

Sin dejar de exportarse el ganado en pie, empezaron a expor tarse desde los sesenta carnes frescas o refrigeradas de ganado va cuno, que aparecen en la lista de los principales productos hasta 1978. En los últimos tres años (1979-1981) estas carnes ya no apa recieron entre las exportaciones principales, porque hubo necesi - dad de desviar su venta hacia el interior para cubrir la creciente demanda mexicana. El gobierno mexicano trató de frenar también la exportación de ganado para satisfacer la demanda interna, esfuerzo

que fue en buena medida en vano, ya que para la ganadería del Norte del país, el diferencial en precio, el transporte y mecanismos de mercado establecidos, segúan indicando que el ganado debía venderse en Estados Unidos. (50)

- Materias primas.

Con excepción del año de 1975, el saldo del comercio bilateral de materias primas^{*/} ha sido negativo para México y el déficit es creciente. (Véase el Cuadro F).

La participación de las materias primas dentro del total de importaciones procedentes de Estados Unidos se ha mantenido más o menos estable a lo largo del período 1965-1979 (entre el 6 y el 9% del total), a pesar de haber mostrado un incremento sostenido en el decenio. En 1965 México compraba a Estados Unidos más materias primas que alimentos, situación que se mantiene hasta 1971. De 1972 en adelante se gastaron más divisas en alimentos que en materias primas.

Dentro de las exportaciones, las materias primas tuvieron el peso más importante desde los primeros años de la década de los cincuenta hasta 1964, año a partir del cual ceden su lugar preponderante a los alimentos. Su participación relativa ha venido disminuyen

^{*/} Se entiende por materias primas las clasificadas bajo la Sección 2 de la CUCI, en donde no se incluyen los combustibles minerales. Véanse al final los productos que se agrupan bajo esta sección.

do dentro del total de ventas a Estados Unidos: en 1965 representaban el 12% del total; en 1970, el 9%; en 1975, el 6% y en 1979, el 3%. (50) Las exportaciones de materias primas aumentaron entre 1975 y 1979 en 10% cada año, mientras las importaciones crecían al 18%.

Destacan las exportaciones de algodón, azufre, espatoflúor y cinc. (51)

El algodón es un producto que se ha vendido bien en el mercado norteamericano desde el siglo pasado, aunque en los últimos años ha encontrado atractivo también al mercado interno. Este producto ocupó el primer lugar entre todos los bienes vendidos a Estados Unidos de 1951 a 1963, y constituyó en promedio durante este período el 21% del total de ingresos de divisas de origen estadounidense cada año. De 1964 en adelante, el algodón ve deteriorada seriamente su participación relativa y sigue un comportamiento errático en los setenta. Aunque ahora ocupa alrededor del décimo lugar en ventas, las exportaciones muestran un repunte en 1979, 1980 y 1981.

Generalmente en el octavo lugar entre las exportaciones desde 1975, el azufre sin refinar representa ingresos significativos de divisas para el país desde 1956, aunque no aparezca todos los años en la lista de los principales productos. En los últimos tres años han aumentado el volumen y el precio del azufre exportado. (52)

Un producto que desapareció en el último decenio de la lista

de los bienes de exportación más notables es el de los concentrados de minerales de cinc, que en los cincuenta y en los sesenta - fue año tras año uno de los diez principales productos que Estados Unidos compró a México. En realidad, el cinc se sigue vendiendo - en los setenta, pero ahora bajo la forma más elaborada, de cinc - afinado. Al purificarse el cinc, deja de pertenecer al grupo de - materias primas en bruto para colocarse entre las "manufacturas bá - sicas", según la Clasificación Uniforme Para el Comercio Interna - cional que se sigue aquí.

El espatoflúor o fluoruro de calcio empieza a aparecer en la lista de importantes desde principios de los sesenta, aunque en - los últimos lugares. Entre 1970 y 1974 aumentaron las toneladas exportadas, pero empiezan a disminuir de 1975 en adelante hasta - que en 1978 el espatoflúor deja de ser fuente de divisas signifi - cativa.

De esta manera, en los últimos cuatro años (1978-1981) las - únicas materias primas que sobresalen entre las exportaciones me - xicanas a Estados Unidos son el azufre y el algodón.

Entre las importaciones destacan tres productos: las semillas de soya, los desperdicios de hierro o acero y las pieles en bruto. Son pocos porque las importaciones de materias primas están muy - diversificadas, es decir su composición es muy variada, pero suma - das las materias primas que se importan de Estados Unidos superan como ya vimos a las exportaciones.

Las semillas o frutos de soya estarían mejor clasificadas co

no alimentos, pero la CUCI clasifica a las semillas como materias primas, seguramente porque también tienen uso industrial. Además, su aparición en la lista de los 25 principales productos de exportación coincide con el crecimiento de las compras de alimentos. - Entre 1974 y 1979 (menos en 1975) estuvieron entre los cuatro bienes de importación que consumieron más divisas. En 1981 se compraron los mayores volúmenes de semillas o frutos de soya, por un valor de 218 millones de dólares. (53)

La chatarra de hierro o acero debe mencionarse más que por su peso relativo, por su permanencia. En los últimos 25 años, por lo menos, ha estado invariablemente entre los principales productos que México adquiere en Estados Unidos. Lo mismo puede decirse de los cueros o pieles sin curtir, que desde los sesenta aparecen en la lista de notables, aunque no de manera ininterrumpida.

- Combustibles minerales

Como se ha venido diciendo de manera directa o indirecta a lo largo de este escrito, la nueva dinámica que introducen los descubrimientos de hidrocarburos ha modificado de manera radical la relación comercial entre México y Estados Unidos. El uso del petróleo como instrumento de ajuste en el desequilibrio externo (poco exitoso como hemos visto) y como palanca para el crecimiento - están en el origen de la nueva vinculación comercial de México con el exterior y de nuevos conflictos comerciales reales o potenciales entre ambos países, que se verán en el siguiente capítulo.

El cambio se observa en el crecimiento de los intercambios comerciales, al que ya se hizo referencia, y en la composición del comercio, sobre todo de las exportaciones. (54)

Como es evidente en el siguiente cuadro, los ingresos de divisas han dependido en los últimos años de la venta de un solo producto:

Cuadro H

EXPORTACIONES DE PETROLEO A ESTADOS UNIDOS

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Petróleo vendido a Estados Unidos (millones de dólares)	322	416	795	1574	3167	5797	5459
Participación en el total de exportaciones a Estados Unidos	19%	20%	29%	44%	51%	62%	58%

Fuente: Listas de productos en el Apéndice.

Aunque el petróleo ha estado casi siempre entre los principales productos de exportación a Estados Unidos (en los cincuenta y sesenta estuvo entre los 15 primeros lugares) a partir de 1975 se convierte en el producto de exportación número uno y presenta desde entonces un crecimiento muy acelerado. En 1980 el valor del petróleo adquirido por Estados Unidos fue 18 veces superior al de 1975. (55) En 1981, como ya sabemos, disminuyeron los volúmenes y los precios del petróleo exportado.

En este caso preferimos dejar de lado la clasificación de Naciones Unidas de "combustibles minerales" y concentrarnos en los productos que sobresalen en ese grupo porque aun cuando la tendencia mostrada por estas estadísticas es correcta, la participación relativa dentro del total no coincide con las presentadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior y el IMCE^{*/} y como este grupo de bienes (el de "combustibles minerales") incluye prácticamente sólo petróleo y gas, utilizar las estadísticas de ONU se prestaría a confusiones innecesarias.

En 1980 y 1981 se agregan algunos productos a la lista de los 15 principales bienes de exportación a Estados Unidos, que antes no aparecían e inclusive se importaban, y que pertenecen al grupo de los combustibles minerales. Se trata del gas natural, del gas propano-butano y del fuel-oil. Gas natural y fuel-oil se compraban en Estados Unidos antes de 1976,⁽⁵⁶⁾ los gases propano y butano se siguen importando, mezclados. Estos últimos gases, son de reciente aparición en la lista de los 25 productos en los que México gasta la mayor parte de sus divisas. Desde 1976 hasta el año pasado, el butano y propano mezclados entre sí constituyen el único bien que destaca entre las compras de "combustibles minerales" que México realiza en el mercado estadounidense.

El gas natural ocupó el segundo lugar de ventas, después del petróleo, en 1980 y 1981. años en los que contribuyó con el 5 y el 6% respectivamente al total de divisas adquiridas en Estados Uni-

*/No coinciden los porcentajes, debido a que el valor de las exportaciones totales en ambas fuentes es distinto, porque el valor del petróleo vendido es parecido en las dos versiones.

dos. Las ventas de propano-butano disminuyeron en 1981 con respecto a las de 1980, mientras que las de fuel-oil casi triplicaron su volumen y su valor.

Interesa subrayar que estos cuatro productos, el petróleo, el gas natural, el propano-butano y el fuel-oil, ocuparon en los últimos dos años un lugar entre los diez principales productos que Estados Unidos compró en México y que sumados constituyeron el 69% del total de exportaciones mexicanas adquiridas por norteamericanos en 1980 y el 67% en 1981.⁽⁵⁷⁾

Es claro entonces por qué al no representar las importaciones de "combustibles minerales" más del 4% del total en el último decenio, el petróleo y algunos de sus sub-productos abultan en tal forma el superávit tradicional de la balanza de productos primarios, que en 1977, 1978 y 1979 dicho saldo positivo fue superior al déficit comercial total con Estados Unidos.⁽⁵⁸⁾ Desde luego que este déficit nunca se cubre por el desequilibrio, cada vez mayor, del comercio de manufacturas.

b) El comercio de manufacturas

Desde 1965 hasta 1975, el sector manufacturero mexicano venía siguiendo la tendencia, común en muchos países en desarrollo, de crecer en términos de producción y comercio exterior a tasas más rápidas que las de los países industrializados. La industrialización, basada en la estrategia de sustitución de importaciones, trajo consigo un cambio en la composición de las importaciones, -

que se desplazaron de bienes de consumo a bienes de producción y un cambio también en la estructura de las exportaciones, en la que las manufacturas iban teniendo un peso relativo cada vez mayor.

Durante el período 1960-1975 el comercio de manufacturas creció más aceleradamente que el comercio exterior total; "las exportaciones de manufacturas en 13.1% anual en volumen y las importaciones en 10.1% anual". (59) Según un estudio del Banco Mundial:

"Las exportaciones manufacturadas de México han crecido rápidamente a partir de una base baja. En el período de cinco años entre 1971 y 1975 crecieron en 30% cada año, del cual cerca del 12% anual fue atribuible a incrementos en los precios y el 16% anual representó crecimiento real". (60)

Como en todo lo demás, Estados Unidos es el principal proveedor y comprador de manufacturas para México, además de que "en las ventas al vecino país hay una mayor concentración de manufacturas que en las ventas totales de exportación". (61)

De acuerdo con las estadísticas de Naciones Unidas, las manufacturas que México exportaba a Estados Unidos en 1965, sumaban el 25% del total de exportaciones a aquel país. (62) Para 1974, el valor de estas manufacturas se había multiplicado trece veces y su ritmo de crecimiento anual (29%) fue superior al crecimiento de las exportaciones totales y superior al crecimiento de las exportaciones de productos primarios (10% anual). Esto permitió -- que en 1974 México lograra que las manufacturas tuvieran la participación relativa más alta dentro del total de bienes comprados -

por los norteamericanos en el período 1965-1979: el 62% de las ventas procedían del sector manufacturero. (Véase la Gráfica No.3 en páginas anteriores).

Como ya habíamos mencionado en páginas anteriores, entre 1973 y 1976 más de la mitad de las importaciones estadounidenses procedentes de México eran bienes manufacturados,* situación que se modifica radicalmente con la aparición de los hidrocarburos. Para 1977, un tercio de las exportaciones a Estados Unidos fueron hidrocarburos, con lo cual la participación de las manufacturas se redujo al 47%, participación que se redujo hasta el 41% en 1979. (63)

Esta disminución de la importancia relativa de las exportaciones de manufacturas no se explica, sin embargo, exclusivamente en función del petróleo. Si descontamos el petróleo del total de las exportaciones, encontramos que las exportaciones de manufacturas no siguieron aumentando su parte en el total después de 1975 como lo venían haciendo desde los sesenta. De hecho bajaron su participación al 56% en 1977 y volvieron a aumentarla en los últimos años al 63% (1979), nivel prácticamente igual al de 1975. Este mantenimiento en la participación relativa de las exportaciones de bienes manufacturados a partir de 1975 se observa claramente también en las tasas de crecimiento: entre 1970 y 1974 el valor de las ventas de manufacturas a Estados Unidos aumentó 41% cada año, entre 1975 y 1979 este dinamismo se redujo al 20% anual.

* No se incluyen las exportaciones de las empresas maquiladoras, que por su peso relativo y sus características particulares serán tratadas en un apartado especial.

La adquisición fácil de divisas con la venta de hidrocarburos desalentó, pues, el esfuerzo que se venía haciendo por vender más pro ductos manufacturados en el mercado internacional en la primera mi tad del decenio pasado, además de que este ingreso de divisas permi tió pagar buena parte de las compras de alimentos que se realizaron en la segunda mitad. Así, vino a agregarse un elemento adicional a los desincentivos que para 1975 empezaban a inhibir seriamente este tipo de exportaciones (tipo de cambio sobrevaluado, proteccionis mo indiscriminado, etc.) y que en 1980-1981 las seguían obstaculizando.

Todo lo anterior puede resumirse de la siguiente manera:

"La diversificación de las exportaciones de México parecía - asegurada con el boom en las exportaciones de manufacturas - de mediados de los sesenta a mediados de los setenta. Esto cambió hacia finales de los setenta y principios de los ochenta, cuando las exportaciones de petróleo y gas natural asumi ron un papel de liderazgo. Peor aún, las exportaciones de ma nufacturas decrecieron a precios constantes entre 1974 y 1977. Después de una recuperación en 1978-1979, el valor real de las exportaciones de manufacturas decreció de nuevo entre 1979 y 1980. El valor real de las exportaciones agrícolas también decreció entre 1973 y 1976 y de 1979 a 1980. No se trata entonces simplemente de una disminución relativa de las manu - facturas y de la agricultura en el total de exportaciones, si no de una pérdida genuina de la competitividad internacional de México en todos los productos que no son hidrocarburos". (64)

Por lo que se refiere a las importaciones de manufacturas, Mé xico es como cualquier otro país en desarrollo o desarrollado, un importador neto de manufacturas, la mayoría de las cuales proceden de Estados Unidos.

Las manufacturas han conservado su importancia relativa a través del tiempo en el pasivo de la cuenta de mercancías del país. - Entre 1965 y 1979, con el 76% en promedio de las divisas gastadas en Estados Unidos se adquirieron bienes manufacturados (con un rango de variación entre 69 y 81%) especialmente bienes de capital para ampliar la capacidad productiva o para mantenerla.

Tradicionalmente se ha observado que las importaciones de manufacturas sufren toda la influencia del crecimiento del PIB. El caso del comercio mexicano-norteamericano no escapa a esta regularidad, ya que para México cada vez resulta más caro crecer, en términos de importaciones. La mayor dependencia del mercado norteamericano se observa en las siguientes cifras: entre 1965 y 1970 las compras de manufacturas en Estados Unidos se incrementaron a un ritmo del 10% anual; entre 1970 y 1975, el aumento anual fue del 22% cada año. Tuvo que duplicarse entonces el ritmo de crecimiento de las importaciones de manufacturas para mantener un crecimiento promedio en el PIB del 6% anual, que incluso disminuyó hacia finales del sexenio pasado. Los años de 1976 y 1977 fueron de recesión y de consiguiente disminución en las importaciones (además del impacto inmediato de la devaluación). Pero entre 1978 y 1979, para que el PIB creciera al 8% hubo necesidad de importar en 1979 manufacturas cuyo valor fue 43% superior al de 1978.

El déficit que resulta del comercio mexicano-norteamericano de manufacturas empieza a aumentar aceleradamente después de 1977, año en el que se había contraído a niveles parecidos a los de 1974.

Este déficit fue superior a los 3800 millones de dólares en 1979, casi tres veces superior al de dos años antes. Como se puede observar en el siguiente cuadro el grueso del déficit se origina en el grupo de "maquinaria y equipo de transporte".

Cuadro I

SALDO DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS

(millones de dólares)

	Productos químicos	Manufacturas básicas	Maquinaria y equipo de transporte	Artículos manufac- turados diversos	Total Productos Manufacturados
1965	-122	-17	-513	-46	-698
1970	-146	-51	-647	-24	-868
1971	-147	10	-585	-22	-744
1972	-177	39	-633	-5	-776
1973	-232	53	-789	20	-948
1974	-402	-24	-1083	298	-1211
1975	-425	-173	-1561	61	-2098
1976	-436	-129	-1490	27	-2028
1977	-441	77	-1091	94	-1361
1978	-557	-22	-1559	97	-2041
1979	-890	-340	-2717	87	-3860

Fuente: Cuadros No. 3 y No. 4.

Quiere decir que en el caso de México las importaciones de ma-
nufacturas no tienen una correlación directa con el tipo de expor-
taciones del país, que como ya vimos, exporta productos primarios.
Dicho de otra manera, el sector que contribuye en mayor medida al
déficit, no es el que más divisas genera. (65)

Esto nos lleva al tema de la participación de las empresas - transnacionales en el comercio de manufacturas y al del comercio in traindustrial. El comercio internacional de manufacturas está contro lado por estas empresas y buena parte del mismo se realiza a manera de intercambio dentro de una misma industria o bien en forma de tran sacciones entre las empresas subsidiarias y las matrices (comercio - intra-firma). Tanto el comercio intra-industrial como el intra-firma suponen cierto grado de integración entre las industrias o empresas de ambos países y por lo tanto, una tendencia hacia la especializa ción.

Un estudio reciente sobre el flujo de manufacturas entre Méxi co y Estados Unidos demuestra que el comercio intra-industrial bilar teral se ha elevado considerablemente en los años setenta, sobre to do en el renglón de "maquinaria y equipo de transporte", que como en seguida veremos es el comercio que ha presentado el mayor dinamismo (66)

También en este mismo renglón y en el de productos químicos las empresas transnacionales, norteamericanas las más, son los agen tes comerciales principales. De acuerdo con estimaciones realizadas a partir de datos de comercio por empresa, en 1977, el 78.5% de las exportaciones totales de México de "maquinaria y equipo de transpor te" fueron vendidas por compañías transnacionales, así como el 75% de las exportaciones de "hule y productos químicos". (67) La misma - fuente señala que el 80% del comercio de "maquinaria y equipo de - transporte" realizado por transnacionales, es efectuado por empresas norteamericanas. Desde luego -como señala un autor- la liga entre la propiedad de las empresas y el comercio ha reducido la capacidad del gobierno mexicano para modificar los patrones comerciales de acuerdo con sus propias políticas; y cita como ejemplo de que estas limitaciones han aumentado, la creciente proporción del comercio intra-firma dentro de las exportaciones de manufacturas mexicanas a Estados Unidos: 54% en 1960 a 82% en 1977 (68)

Productos Químicos

Este es un renglón siempre deficitario para México y lo es en forma creciente, como se puede observar con facilidad en el Cuadro I de páginas anteriores. En 1977, por ejemplo, el comercio mexicano-norteamericano de productos químicos generó cerca del 30% del déficit total con Estados Unidos en el sector manufacturero.

Su participación relativa dentro del total del comercio prácticamente no ha variado, lo que significa que han crecido al mismo ritmo que las importaciones y las exportaciones totales a Estados Unidos. Aproximadamente el 2% de las exportaciones a Estados Unidos y el 10% de las importaciones fueron productos químicos en el decenio pasado. Entre los productos de importación que se destacan (que aparecen en la lista de los 25 principales) se encuentran entre 1970 y 1973, las mezclas y preparaciones para uso industrial, las resinas y los éteres y ésteres; entre 1974 y 1977, los productos de poli y copolimerización y los hidrocarburos aromáticos, y entre 1978 y 1981, el polietileno y el polipropileno. Bajo el rubro de productos químicos de exportación no apareció ninguno entre el grupo de los 15 bienes que aportaron más divisas a México hasta 1976. De 1976 a 1981, el ácido fluorhídrico se encuentra en este grupo, y en 1981, aparece también el amoníaco.

Cabe adelantar que el comercio que más interesa en esta rama, es el de petroquímicos. Como se verá en el siguiente capítulo, los planes del gobierno mexicano para desarrollar rápidamente la industria petroquímica, aprovechando la abundancia petrolera, son vistos en Estados Unidos como una amenaza para sus exportaciones, ya que de lograrse la autosuficiencia, México dejaría de comprar petroquímicos a su vecino.

Manufacturas básicas¹

La venta de este grupo de manufacturas a Estados Unidos ha desme-

1 Se consideran manufacturas básicas principalmente las de cuero, madera, papel y cartón, los hilados y tejidos, el hierro y el acero y algunos metales no ferrosos.

recido considerablemente en el último decenio. El comercio bilateral se concentra ahora en manufacturas no tradicionales, en las que las empresas extranjeras tienen una presencia más notoria, íntimamente ligada, - por lo demás, a un uso más intensivo de capital que de mano de obra. El estudio sobre el comercio de manufacturas de los países de industrialización reciente o NIC'S, citado anteriormente, señala que hacia finales de los setenta, México era el país, después de Singapur, cuyas exportaciones de manufacturas eran más intensivas en el uso del capital. (69)

Que las manufacturas ligeras han cedido su lugar a productos más sofisticados (en términos del uso de capital y tecnología) se comprueba midiendo su participación relativa dentro del total de ventas de productos manufacturados. En 1965, por ejemplo, el 69% de las manufacturas -- que Estados Unidos compraba en México eran "manufacturas básicas"; en 1979 ya solamente el 24%. Desde 1974 el saldo del comercio bilateral en esta rama es negativo para México. Las importaciones de "manufacturas - básicas" crecieron a un ritmo superior al del resto de las manufacturas y en 1979, el 9% del total del déficit con Estados Unidos en el sector manufacturero fue originado en el intercambio de manufacturas básicas. Aunque la parte de manufacturas básicas que se importan no ha variado - considerablemente, ha ido ligeramente en aumento, ya que en 1965 el 13% de las importaciones de manufacturas eran básicas y en 1979, el porcentaje había crecido al 16%.

Las manufacturas básicas de exportación más notables han ido cambiando a través del tiempo, particularmente a favor de productos relacionados con la industria del hierro y el acero. En los cincuenta y - primer quinquenio de los sesentas, el plomo afinado, el cobre en - barras, y los hilos, hilazas y cuerdas de henequén, eran productos bien vendidos en Estados Unidos. En el decenio pasado, estos bienes

aparecen de manera esporádica en la lista de los quince principales productos de exportación al mercado del Norte. El cinc afinado, que antes se vendía en forma de minerales concentrados, formó parte de las manufacturas básicas de mayor interés para Estados Unidos y México en 1974, 1975, 1976 y 1978. Relevancia en los setenta también han adquirido las láminas de hierro o acero y hacia finales del decenio, los tubos de hierro o acero y los muelles del mismo material.

En cambio se importaron también bienes manufacturados a partir de acero: tubos y conexiones, chapas, hierro o acero en desbaste cuadrado. Las otras manufacturas básicas en las que se gastaron anualmente más divisas fueron las pastas de papel y el papel prensa.

La CUCI registra también otra rama de productos dentro de las manufacturas, la de "artículos manufacturados diversos", que incluye para el caso del comercio bilateral, preferentemente ropa y calzado.⁽⁷⁰⁾ El intercambio de estos bienes ha dejado de ser deficitario para México desde 1973, como se observa en páginas previas en el Cuadro I. Las importaciones de estos bienes crecieron a un ritmo menor al de las exportaciones de las mismas, de manera que las primeras representaban para 1979, el 6% del total (nunca fueron superiores al 9%) y las segundas, aportaron el 8% de las divisas procedentes de Estados Unidos. Sin embargo, estas exportaciones tradicionales también se han estancado con respecto a las manufacturas intensivas en capital; después de que habían venido creciendo rápidamente en la primera mitad del decenio y habían logrado generar el 18% de los ingresos por exportaciones al mercado estadounidense en 1974, disminuyen su valor anualmente hasta 1978. En 1979 vuelven a superar el valor de 1974. Aunque el superávit no sea muy cuantioso, es significativo que sola-

mente este tipo de manufacturas contribuyan a generar divisas útiles en la compra de otros bienes.

- Maquinaria y equipo de transporte.

Como se había venido diciendo, la ventaja comparativa de México como exportador de manufacturas parece expresarse ahora claramente en este grupo de productos. Basta saber que fue el único grupo que logró aumentar su participación relativa en el total de exportaciones manufacturadas a Estados Unidos en la segunda mitad del decenio pasado, y que su ritmo de crecimiento fue superior al de las ventas totales, incluido el petróleo. De 1975 en adelante, el 50% de las manufacturas exportadas cada año a Estados Unidos pertenecieron a este grupo (sobre todo productos automotrices y aparatos eléctricos). Mientras que en 1965, prácticamente no se exportaban este tipo de productos, en 1975 y 1976 alcanzan la participación relativa más alta del período al contribuir con el 28% al total de ingresos de divisas procedentes de Estados Unidos. Aunque entre 1975 y 1979, más que duplican su valor, estas exportaciones disminuyeron su parte en el total, al 21%.

En los últimos años, han aparecido entonces en la lista de los quince principales productos de exportación a Estados Unidos, algunos bienes que se salen del patrón tradicional (textiles, manufacturas de metales, etc.) por ejemplo: piezas sueltas, refacciones y motores para automóviles, automóviles y cajas de velocidad. (Véanse las listas de productos al final).

.Pero estas exportaciones se han realizado a un alto costo en términos de importaciones. Dentro de las manufacturas, el tipo de big

nes que contribuyen en mayor medida al desequilibrio comercial son precisamente los clasificados bajo la sección 7 de la CUCI, o sea la "maquinaria y el equipo de transporte". El déficit del comercio de estos bienes se multiplicó por 2.5 entre 1977 y 1979.

Obviamente que México es antes que nada un importador de bienes de capital. Con el 47% en promedio de las divisas gastadas el decenio pasado en Estados Unidos se adquirió maquinaria y equipo de transporte. Entre los principales productos se encuentran los bienes relacionados con la industria automotriz.

México ha gastado, por lo menos desde los cincuenta, un monto significativo de divisas en automóviles o en partes automotrices para la construcción y/o el mantenimiento de los mismos. Desde 1962 hasta hoy, los automóviles (armados en los primeros años y como "material de ensamble" para ser construidos en México después) ocupan el primer lugar entre las compras que se realizan en Estados Unidos. Entre 1975 y 1981, el valor del "material de ensamble para fabricar automóviles", rubro en el que se gastaron más divisas, pasó de 361 millones de dólares en 1975 a 544 millones en 1981, aunque su parte en el total de las compras se haya reducido del 9 al 4% en estos años, debido a que se ha diversificado el número de productos comprados y a que el crecimiento general de las importaciones ha sido considerablemente superior al de las importaciones de equipo automotriz.

Aparte de los automóviles, aparecen también en la lista de principales, las partes sueltas y refacciones, los chasises (también en partes para ser armados en México), los motores estacionarios de combustión interna y partes sueltas para motores.

Otras máquinas para el transporte que también destacan entre las compras realizadas en Estados Unidos son las locomotoras, los helicópteros y los aviones. En los últimos tres años se gastaron casi 400 millones de dólares en aviones y helicópteros.

Al margen de estas compras, en los últimos años se ha hecho evidente la presencia de bienes en los que antes no se gastaban tantas divisas, y que parecen tener relación con la construcción de grandes obras que se han emprendido en el pasado reciente. Por ejemplo: tractores de ruedas y oruga (estos sí importados tradicionalmente, pero nunca como en los últimos tres años), tractocamiones de arrastre, palas cargadoras y excavadoras de acción hidráulica, grúas, equipo de soporte para maquinaria, remolques, máquinas estadísticas y de información, barcos (algunos pesqueros), turbinas de gas y diversos tipos de compresores. De esta manera, por lo que se refiere a las importaciones de bienes de capital, en los últimos cuatro años, se ha modificado la lista de los principales productos, subrayándose la tendencia a importar bienes de capital pesados.^{71/}

Vale la pena regresar brevemente al comercio automotriz entre México y Estados Unidos, no tanto por su importancia cuantitativa, que tampoco debe exagerarse, sino porque las formas en que se organiza, dirige la inversión y afecta los niveles de empleo en ambos países han hecho de este comercio, según la mayoría de los estudios, -- uno de los potencialmente más conflictivos. "El desarrollo futuro del sector automotriz mexicano -- afirma un autor -- representa una de las áreas más sensibles para la evolución de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y México. Es un sector muy dinámico de la economía mexicana, pero también una causa fundamental del desequilibrio comercial general mexicano"^{72/}.

Los argumentos políticos y legales a los que pueden recurrir los norteamericanos para tratar de modificar este comercio serán tema del próximo capítulo, pero conviene apuntar ahora de manera sucinta la importancia del comercio automotriz para ambos países y la forma en que se organiza, porque es aquí donde radican las bases reales de las eventuales disputas y deberían ser también las bases para la firma de acuerdos futuros, en el caso de que decidiera llegarse a algún arreglo.

La industria automotriz está sufriendo una reestructuración internacional de largo plazo, que por lo pronto supone un proceso de ajuste que traerá dificultades tanto para algunos manufactureros medianos como para los trabajadores empleados en esta industria. La caída en la demanda norteamericana por automóviles está asociada a un cambio gradual de un mercado en crecimiento a otro, prácticamente de remplazo y con preferencia por los coches medianos o pequeños, lo que ha producido un descenso significativo en la producción interna y por lo tanto en el empleo. A nivel interno, las empresas tendrán que automatizarse (y generar con ello aún mayor desempleo) para poder hacer frente a la creciente competencia japonesa y europea, o salir del mercado.

A escala mundial, la industria de automóviles está pasando por una etapa de consolidación corporativa, pero de dispersión geográfica. La producción se ha dividido en partes, algunas de las cuales se han desplazado a los países en desarrollo que ofrecen mano de obra barata y mercados internos en expansión. Las predicciones para la industria parecen claras: "El crecimiento de las ventas en la mayor parte del mundo desarrollado será lento en comparación con el de los países recientemente industrializados. Tener fuerza en

los mercados de los países en desarrollo será uno de los factores que determinen el éxito competitivo futuro en la industria automotriz mundial"^{73/}.

México ha entrado a formar parte de este desplazamiento o reestructuración industrial, ya que cuenta con el mercado automotriz que crece más rápidamente en todo el mundo. La inversión extranjera se ha dirigido rápidamente hacia este sector en los últimos años, tratando de ampliar o multiplicar las empresas subsidiarias (la mayoría con matriz norteamericana) para que produzcan a escalas suficientemente competitivas para abastecer el mercado interno y para exportar desde México, generalmente a través de canales intra-firma^{74/}. En un artículo se señala que en 1977 el 86% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de "maquinaria y equipo de transporte" se canalizaron vía comercio intra-firma^{75/}.

El interés de las compañías norteamericanas por el potencial exportador que ofrece el mercado en México, coincide esta vez con los planes del gobierno mexicano de hacer que esta industria contribuya, entre otras cosas, a corregir el déficit comercial del país. Para lograrlo se han diseñado diversas políticas, las más importantes contenidas en el Decreto Automotriz de 1977, encaminadas a forzar el desarrollo de una industria terminal orientada a la exportación. Entre las medidas más sobresalientes se encuentran un presupuesto anual de divisas que intenta compensar las importaciones con exportaciones y requisitos mínimos y recomendables de contenido local en la producción de vehículos. Ambas disposiciones deberán ser cumplidas para que una empresa pueda ampliar sus ventas en el mercado interno y disfrutar de incentivos para la exportación y subsidios.

Aunque estas medidas todavía no logran sus objetivos, según lo indican las cifras del déficit (de acuerdo con un estudio en 1979, el déficit de la industria automotriz constituyó el 30% del total del déficit comercial del país ^{76/}) en los últimos años se han incrementado significativamente las exportaciones mexicanas de partes para automóviles a Estados Unidos, aunque a un alto costo en importaciones. Entre 1965 y 1979 el comercio automotriz mexicano-norteamericano-casi se multiplicó por diez, hasta alcanzar un valor de 1400 millones de dólares, 75% de los cuales fueron exportaciones norteamericanas a México. Aún cuando las predicciones apuntan hacia una reducción de este desequilibrio, es evidente que el comercio sigue favoreciendo fuertemente, hoy por hoy, a la economía norteamericana.

A pesar de los aumentos, el comercio automotriz entre México y Estados Unidos no tiene mucho peso dentro del comercio que este último realiza con el resto del mundo. "En años recientes afirma un autor- los niveles de integración automotriz entre Estados Unidos y México han crecido tremendamente, aunque aún permanecen comparativamente bajos" ^{77/}. Según este mismo autor, en 1979 el intercambio bilateral de automóviles y partes representó el 4% del total del comercio automotriz de Estados Unidos. Es más bien en el comercio de autopartes en donde el peso relativo de México aumenta. En el mismo año, las importaciones mexicanas de autopartes norteamericanas sumaron el 8% del total de autopartes exportadas por Estados Unidos; y en la dirección contraria, México le vendió a su vecino el 9% de su total de importaciones de partes y componentes para autos ^{78/}.

c) El comercio de las empresas maquiladoras.

Este comercio obliga a matizar algunas de las conclusiones que

podrían desprenderse de lo dicho hasta ahora, como por ejemplo, la disminución en la segunda mitad del decenio de los setenta de las manufacturas como parte en el total de bienes vendidos a Estados Unidos, la tendencia hacia una menor intensidad en el uso de mano de obra en las exportaciones (propensión reforzada además con la presencia del petróleo). Los bienes que exportan las empresas maquiladoras han constituido para México desde 1973, entre el 30 y el 45% del total de exportaciones manufacturadas mexicanas ^{79/}. Además de que son por definición intensivas en el uso de mano de obra ^{80/}. En realidad, la balanza de pagos mexicana registra estas ventas como servicio y no como mercancía, pues lo que se exporta es mano de obra agregada a las partes y componentes importados de Estados Unidos, ya que prácticamente la totalidad de los insumos de las industrias maquiladoras son piezas y partes norteamericanas. En las plantas de la frontera solamente entre el 2 y el 3% de los insumos utilizados entre 1977 y 1980 fueron adquiridos en la economía mexicana ^{81/}.

Encontramos aquí otro ejemplo de relocalización de la producción en el que tanto el gobierno mexicano como las empresas norteamericanas beneficiadas coinciden en su interés por estas industrias. El gobierno de México lanzó en 1966 el Programa de Industrialización Fronteriza ("Programa para el Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo largo de la Frontera Norte de Estados Unidos") con el propósito de hacer frente al desempleo de más de 200 000 trabajadores que regresaron de Estados Unidos al cancelarse el Programa de Braceros en 1964 ^{82/}. El Programa de Industrialización Fronteriza autorizó el otorgamiento de incentivos a fin de atraer a la inversión estadounidense para que realizara operaciones de ensamble en la --

frontera Norte de México. Los objetivos del Programa, que ha sufrido desde entonces dos modificaciones, eran crear empleo para la población fronteriza, capacitar a la mano de obra mexicana y reducir el déficit comercial. El acuerdo consistió en autorizar a estas empresas a importar, libres de impuestos, insumos necesarios para la producción, desde maquinaria hasta materias primas. Las empresas, por su parte, quedaban obligadas a exportar la totalidad de los artículos maquilados en México. Es obvio que el atractivo para las empresas norteamericanas son los costos diferenciales en salarios, y en el caso de México además, la cercanía geográfica, pero los ins-trumentos jurídicos estadounidenses también apoyan a la industria maquiladora.

Efectivamente, el gobierno norteamericano a través del uso de su legislación arancelaria favoreció también la relocalización de algunas fases de la producción fuera de Estados Unidos, concretamente las fases de montaje, ensamblado o de procesamiento de algunos productos metálicos. La legislación norteamericana sobre las importaciones de productos transformados y/o ensamblados en el exterior, a partir de insumos de origen norteamericano, utiliza las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de la tarifa de Estados Unidos para otorgar ventajas a las industrias de productos metálicos (especialmente electrónica y automotriz), a la industria textil y otras.

A través de la fracción arancelaria 806.30, artículos metálicos que habiendo sido manufacturados en Estados Unidos son exportados para un procesamiento ulterior, pueden ser reimportados con un impuesto que grava solamente el valor del procesamiento realizado afuera. La fracción arancelaria 807.00 permite que artículos ensamblados total o parcialmente afuera, a partir de componentes estadounidenses, paguen un impuesto sobre un valor igual al valor total

del artículo importado menos el costo de los componentes que sean -
 productos de Estados Unidos ^{83/}.

Las estadísticas norteamericanas distinguen, al presentar la información sobre el comercio de las industrias maquiladoras, entre el valor gravable (igual al valor de la exportación mexicana neta) y el valor de los productos norteamericanos, lo que permite calcular el ingreso efectivo que México obtiene con dicho comercio.

C U A D R O J
 COMERCIO DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS
 (millones de dólares)

	Exportaciones de las em- presas maquiladoras a Esta- dos Unidos.	Valor gravable (exportación mexicana neta= saldo)	Valor exento (importaciones de productos nortea- mericanos).
1970	218.8	80.5	138.3
1971	270.4	104.4	166.0
1972	426.4	170.1	256.3
1973	651.2	286.4	364.8
1974	1032.6	463.9	568.7
1975	1019.8	467.5	552.4
1976	1135.4	535.5	599.9
1977	1155.5	524.4	631.1
1978	1539.8	715.8	826.0
1979	2065.1	1015.7	1049.4
1980	2541.4	1155.1	1186.3

Fuente:

Calculado a partir de estadísticas de la U.S. International Trade Commission, Sta-
 tistical Services Division, Tariff Items 807.00 and 806.30: U.S. Imports for Consump-
 tion, Specified Years 1966-80, junio 1981, Himeo.

Como se observa fácilmente en el cuadro anterior, el valor de las exportaciones de las empresas maquiladoras se multiplicó por más de diez veces entre 1970 y 1980; y el valor gravable, es decir el valor agregado en México, creció todavía más rápidamente (en 1970, el 37% del total exportado era generado en México, participación que fue creciendo a lo largo del decenio hasta alcanzar el 49% en 1980). Un autor señala, sin embargo, que el hecho de que el valor agregado en México haya crecido como parte del total no significa necesariamente que la integración de la producción de estas empresas a la economía nacional sea mayor ahora que antes, es decir, que cada vez se incorporen más componentes mexicanos a los productos exportados (ya señalamos que los insumos mexicanos que participan en la producción de estas empresas son marginales) ^{84/}. Este crecimiento, que acercaría un poco más a México al modelo del comercio de maquiladoras que Estados Unidos realiza con los países de sarrollados, en el que el componente estadounidense representa una parte mínima del total, ^{85/} se explicaría en el caso de México de la siguiente manera: primero, la definición de valor agregado o gravable incluye componentes que no son ni mexicanos ni norteamericanos, o sea que proceden de otras partes del mundo, y en los últimos años México ha venido importando en forma creciente partes procedentes del Lejano Oriente que se utilizan como insumos en las empresas maquiladoras norteamericanas; segundo, la composición de los bienes maquilados que se exportan ha ido cambiando en favor de productos en los que el valor agregado mexicano tiene un peso mayor en la producción (por ejemplo partes para televisiones y para automóviles, en vez de textiles y ropa, donde el valor agregado se sitúa por debajo del promedio), tercero, los salarios y rentas

mexicanas han aumentado su valor más rápidamente que los precios de los insumos norteamericanos, contribuyendo así a elevar la proporción del valor agregado en el total ^{86/}. Este último punto, - el del incremento en los salarios y rentas, sí puede ser considerado -afirma Grunwald- como una expansión de los vínculos entre las maquiladoras y la economía mexicana.

De lo que no puede quedar ninguna duda es de que las maquiladoras han mostrado una expansión considerable, que se nota tanto - en el número de empresas como en las tasas de crecimiento de su comercio. En 1970 se contaban 120 empresas establecidas en México, - en 1974, se contaban 476 y en 1980 ya existían 595, de las cuales 526 se localizaban en la frontera ^{87/}. Entre 1970 y 1976 el crecimiento promedio anual de las exportaciones de estas fábricas fue más de dos veces superior al crecimiento del resto de las exportaciones mexicanas; entre 1977 y 1980 el ritmo de expansión ya no alcanzó a superar el de las exportaciones totales, pero fue de todas formas superior al crecimiento de las exportaciones no petroleras.

Como ingreso de divisas, las maquiladoras representan una ganancia significativa, como se puede mirar en el cuadro J de páginas anteriores, ya que contribuyen cada año con mayores excedentes (exportaciones totales menos insumos norteamericanos importados): \$1 millones de dólares en 1970, 468 en 1975 y 1155 en 1980. (Desde luego que los ingresos derivados de la venta de petróleo han hecho -- disminuir la participación de los ingresos netos generados con la actividad maquiladora en el total de ingresos por concepto de exportaciones). No obstante, es difícil estimar la verdadera utilidad -- de estos ingresos para adquirir otros bienes necesarios para la ex-

pansión de la economía, ya que como es bien sabido, buena parte de estos ingresos vuelven rápidamente a la economía norteamericana, al gastar los trabajadores sus sueldos en bienes de consumo que se venden en los comercios norteamericanos.

Con todo, el desarrollo tan dinámico de este comercio ha hecho de México el primero o segundo socio comercial de Estados Unidos en actividades de ensamble en el exterior:

C U A D R O K
PRINCIPALES SOCIOS MAQUILADORES DE ESTADOS UNIDOS
(millones de dólares)

	1976	1977	1978	1979	1980
Total de importaciones norteamericanas vía las fracciones arancelarias 806.50 y 807.00	5721.5	7188.5	9735.2	11937.7	13999
Procedentes de México	1155.4	1155.2	1559.8	2065.1	2341.4
Participación relativa (%)	19.8	16.1	15.3	17.3	16.7
Procedentes de Alemania	936.8	1538.4	2090.8	1969.2	2203.6
Procedentes de Japón	757.2	939.3	1425	1912.2	3284.1
Procedentes de Canadá	587.7	692	925.7	1419.8	1251.9

Fuente: Calculado a partir de estadísticas de la U.S. International Trade Commission, citadas en el Cuadro J.

Es decir que en los últimos años (1976-1980) alrededor del 17% del total de importaciones que entraron a Estados Unidos a través de las fracciones arancelarias 306.30 y 807.00, después de ser ensambladas o elaboradas en el exterior, fueron enviadas desde México. Mientras que a mediados de los sesenta, por ejemplo, Hong Kong era cinco veces más importante y Taiwán casi tan importante como México para el procesamiento y ensambladura de componentes norteamericanos destinados a re-exportarse a Estados Unidos, hacia finales de los setenta Estados Unidos exportaba componentes a México por un valor casi dos veces superior al recibido por Hong Kong y más de cuatro veces superior al enviado a Taiwán^{88/}.

Lo anterior se explica en primerísimo lugar por la cercanía geográfica que abarata el costo del transporte, factor de peso en cuanto se trata de productos pesados o voluminosos. Ya se mencionaron el Programa de Industrialización Fronteriza como incentivo adicional, y el gran atractivo de la mano de obra barata. De otra parte, si se considera la tendencia a la sofisticación en la composición de los productos maquilados y el precio más bajo de los salarios en la Cuenca del Caribe y en Centroamérica comparados con los de México, parece que la mayor cualificación de los trabajadores mexicanos (mujeres en su mayoría) ha pasado a ser otro llamado a la inversión extranjera.

Un caso especial es nuevamente el de la industria automotriz, en la cual, como elemento adicional, el Decreto Automotriz de 1977 permite a las compañías norteamericanas contar con la producción y exportación de las empresas maquiladoras para cumplir con los requisitos mínimos de contenido local y exportaciones que se establecen en dicho decreto. Como respuesta a este incentivo se han esta-

blecido nuevas plantas maquiladoras en o cerca de la frontera. En 1978, México exportó a Estados Unidos con los beneficios fiscales otorgados a los productos agrupados en la fracción arancelaria 807.00 (básicamente productos metálicos), partes para motores, motocicletas, tractores para la agricultura y otros tipo de vehículos por un valor de 80 millones de dólares, igual al 19% de las importaciones norteamericanas de este tipo de productos que entraron bajo la fracción 807.00^{-89/}. También se exportaron algunas partes automotrices (sobre todo partes para llantas) a través de la fracción 806.30.

La variedad de mercancías ensambladas en México es cada vez mayor y abarca desde juguetes y ropa hasta equipo electrónico más complicado. Los productos textiles y la ropa, así como los juguetes y las muñecas, o sea las manufacturas ligeras, han perdido importancia: en 1969 constituían alrededor de un cuarto del total de la producción de estas empresas, pero en 1980 ya sólo representaban una décima parte. "En la medida en que las naciones ascienden por la escalera del desarrollo, aumentan también sus capacidades para participar en actividades internacionales de ensamble más avanzadas"^{90/}. La composición reciente de las exportaciones de productos maquilados parece confirmar lo anterior. (Véase el cuadro 6 en el Apéndice). Los receptores y partes para televisiones suman ahora más de una cuarta parte del producto de las maquiladoras, las partes para vehículos de motor, insignificantes en 1969, ocupan en los últimos años entre el tercero y el sexto lugar en orden de importancia entre las exportaciones de las empresas ensambladoras.

Más del 90% de las importaciones norteamericanas originadas en empresas maquiladoras entran gracias a las disposiciones del artículo 807.00 de la Tarifa Arancelaria de Estados Unidos, a través de las

cuales se importan sobre todo, productos de metal como motores, vehículos, semiconductores y partes, receptores de televisión, máquinas para oficina, etc.^{91/} Entre 1977 y 1980, 17% del total de importaciones norteamericanas que ingresaron bajo la tarifa 807.00 procedieron de México. En el Cuadro 6 que aparece en el Apéndice se pueden identificar los productos que generaron más divisas en 1980:

- el 77% de los bienes que Estados Unidos importó de México bajo la tarifa 807.00 fueron productos de metal, de los cuales el 35% fueron aparatos de televisión y sus partes; el 8% conductores eléctricos; el 7.7% equipo para circuitos eléctricos y reguladores de voltaje; el 6.4% motores eléctricos y generadores; y el 5.6% partes para vehículos de motor, motocicletas y tractores.

También en el Cuadro 6 aparecen los principales bienes exportados a Estados Unidos, aprovechando las disposiciones del artículo 806.30 de la Tarifa Arancelaria. Entre 1975 y 1979, alrededor del 15% de estas importaciones hechas por Estados Unidos, procedían de México, porcentaje que aumentó al 28% en 1980.⁽⁹²⁾

En este grupo destacan los siguientes productos:

- en 1978, el 35% de estas exportaciones fueron llantas para automóviles, partes para vehículos de motor y partes para motores de combustión interna; en 1980, el 38% fueron semiconductores y partes, y el 14% artículos eléctricos.

En un balance general de los efectos para México de haberse convertido en el tercer socio comercial de Estados Unidos en 1980 valdría la pena destacar los siguientes cambios y permanencias:

- A partir de la aparición de los hidrocarburos como principales productos de exportación de México se revierte la tendencia hacia la diversificación de mercados y productos que se venía observando desde fines de los sesenta. Se observa una reconcentración del comercio en el mercado norteamericano, especialmente para las importaciones; y la composición del intercambio conduce a una "petrodependencia externa", entendida como monoexportación (más del 50% de las ventas constituidas por petróleo) y como el uso de los hidrocarburos como instrumento de ajuste frente al desequilibrio externo.

- La mayor concentración y dinamismo de las importaciones en comparación con los de las exportaciones dieron por resultado que en los últimos dos años, el déficit del comercio bilateral en contra de México alcanzara niveles altísimos (superiores a los 8 000 millones de dólares).

- La dependencia del exterior se ha acentuado por la necesidad de financiamiento para cubrir el saldo negativo de la balanza comercial, por el incremento más que proporcional de las importaciones con respecto al aumento en el PIB, y por la composición del comercio.

- México pierde la característica de exportador de manufacturas que lo distinguió durante algunos años y vuelve a su posición tradicional de país primario-exportador, aunque descontado el petróleo más de la mitad de los productos adquiridos por los norteamericanos en México sigan siendo manufacturados.

- En las compras se conserva la participación de los bienes de capital pesados, pero los alimentos pasan a formar parte del margen no comprimible de importaciones. En las ventas, la agricultura y las manufacturas tradicionales disminuyen en términos relativos su

capacidad para generar divisas, al tiempo que aumentan las exportaciones de manufacturas más sofisticadas y con frecuencia más deficitarias (el grupo de maquinaria y equipo de transporte, por ejemplo, en cuya comercialización y producción las empresas transnacionales tienen una participación más significativa).

- Como consecuencia de lo anterior, se refuerza la tendencia hacia una menor participación en el total de las exportaciones intensivas en el uso de mano de obra (con excepción de las maquiladoras, cuya definición como comercio es dudosa). El debilitamiento del sector exportador como generador de empleos se agudiza obviamente con la presencia de los hidrocarburos.

En conclusión, el saldo que queda para México al triplicar su comercio con Estados Unidos entre 1978 y 1981 es una profundización del desequilibrio, que ni el petróleo a pesar de su valor, alcanza a compensar. La vulnerabilidad quedaría entonces como la permanencia más evidente.

Si tomamos como punto de referencia el desarrollo del comercio en los últimos años, parecería que los productos que podrían aumentar su participación en el total de exportaciones serían, en primer lugar, el petróleo y el gas; y en segundo, los bienes que se producen gracias a actividades de coproducción (como los de las maquiladoras) o en los que se refleja una creciente internacionalización de la producción (como el comercio de algunas hortalizas y el de la industria automotriz, por mencionar algunos). Es posible también que pudieran crecer las exportaciones de bienes intensivos en el uso de energéticos (manufacturas de metal, por ejemplo) o de petroquímicos, estos últimos en el caso de que México decidiera venderlos subsidiados.

De lo que no puede quedar lugar a dudas, es de que México tendrá que hacer un mayor esfuerzo por cumplir con los objetivos -bien delineados en sus planes de desarrollo- de su política de comercio exterior: mantener el déficit dentro de límites manejables y fomentar las exportaciones no petroleras a fin de que el comercio contribuya en forma significativa a la creación de empleos.

Una vinculación más eficiente de la economía mexicana con la norteamericana requerirá, entre otras cosas, de la colaboración de su principal socio comercial. No obstante, a pesar de que la administración estadounidense ha expresado su deseo de mantener una buena relación con México y de que un desempeño sano de la economía de su vecino forma parte de los intereses de largo plazo de Estados Unidos, numerosas fuerzas al interior de la sociedad norteamericana (aún dentro del mismo gobierno) presionan en contra las buenas intenciones. La voluntad de cooperar -por más seria que sea -tendrá que enfrentarse a una realidad que le presentará numerosos obstáculos.

NOTAS

- (1) Véanse al final las "Consideraciones sobre las fuentes", en el Apéndice Estadístico.
- (2) Rogelio Ramírez de la O., "El desplazamiento de manufacturas intensivas de mano de obra del comercio México-Estados Unidos", ponencia presentada en el Primer Encuentro Sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos, - p. 1.
- (3) Cálculos basados en cifras de Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, México, D. F., 1978.
- (4) Porcentajes calculados a partir del Cuadro No. 1, que aparece en el Apéndice.
- (5) Algunos autores calculan porcentajes superiores, que sin embargo no modifican las tendencias señaladas aquí. Véase por ejemplo el artículo de Jorge I. Domínguez, "International Reverbérations of a Dynamic Political Economy", en Jorge I. Domínguez - (ed.) México's Political Economy: Challenges at Home and Abroad, Beverly Hills, California: Sage Publications, Inc., 1982, p.174.
- (6) CIDE, Departamento de Política Internacional, Carta Mensual de Política Exterior Mexicana, México, D. F., Año 1, No. 1, 15 de septiembre de 1981, Mimeo, pp. 13-16.
- (7) Nacional Financiera, op. cit.
- (8) El ritmo de expansión se calcula en este trabajo a partir de la tasa anual acumulada de crecimiento, que supone un crecimiento geométrico.
- (9) Fred C. Bergsten, "The Costs of Reaganomics", Foreign Policy, - No. 44, otoño 1981, p.36. En otro artículo se menciona que en 1979, las ventas de bienes y servicios al exterior representaron el 11% del PNB de Estados Unidos, Véase Departamento de Planeación, "Intercambio comercial México-Estados Unidos", en Comercio Exterior (febrero, 1981) México, D. F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., p. 234.

- (10) René Villarreal y Gerardo M. Bueno, "Evolución y perspectivas de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y México", ponencia presentada en la reunión, auspiciada por el Overseas Development Council, celebrada en Cocoyoc para discutir el tema del comercio mexicano-norteamericano, noviembre de 1981, p. 4.
- (11) Fred C. Bergsten, "The Costs of Reagonomics", op.cit.
- (12) Dirección de Planeación y Estudios, Las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos: problemas y perspectivas, México, D.F.; INCE, s.f., Mimeo., p. 100-101.
- (13) Olga Pellicer de Brody, "Nuevas modalidades en las relaciones económicas México-Estados Unidos y resurgimiento de la idea de 'relación especial'", ponencia presentada en Guanajuato en el Primer Encuentro Sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos. Junio de 1981.
- (14) Las tasas de crecimiento se calculan a partir de las estadísticas del Cuadro No. 2. Las estadísticas norteamericanas presentan ritmos de crecimiento distintos, pero permiten hacer la misma división con similares características. El valor de las exportaciones y de las importaciones realizadas antes de 1970 se obtuvo de los anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- (15) Véase el Cuadro No. 2.
- (16) Villarreal y Bueno, op.cit., p. 6.
- (17) Ibid., p. 6-7.
- (18) Así lo afirma Wichtrich en "Mexican-American Commercial Relations", en Robert H. McBride (ed.) Mexico and the United States, Nueva York: The American Assembly, Columbia University, 1981, pp.77-103.
- (19) Domínguez, "International Reverberations...", op.cit., p. 173.
- (20) Las cifras de 1980 son preliminares. Los datos se obtuvieron del 5° Informe de Gobierno, México, D.F.: Presidencia de la República, 1981.
- (21) Banco de México, S.A., Informe Anual 1980, Sexagésima Segunda Asamblea General Ordinaria de Accionistas, Subdirección de Investigación Económica, México, D.F.: Anuario Impresiones y Ediciones, 1981.

- (22) Citado en U.S. International Trade Commission, Background - Study of the Economies and International Trade Patterns of the Countries of North America, Central America and the Caribbean, Washington, D.C.: USITC, febrero 1981, Mimeo., p. 139.
- (23) Dwight S. Brothers, "Mexico-U.S. Economic Relations in Historical Perspective", en Barry W. Poulson y T. Noel Osborn (eds.) U.S.-Mexico Economic Relations, Westview Special Studies in International Economics and Business, Colorado, Boulder: Westview Press, Inc., c 1979, p. 16.
- (24) Esto no es válido desde luego para el caso de las exportaciones mexicanas cuyo precio se fija en dólares en el mercado internacional (petróleo, café, etc.)
- (25) No existen índices disponibles para el caso exclusivo del comercio con Estados Unidos. Se utiliza aquí un índice general que, visto el peso relativo de ese país en el comercio exterior mexicano, permite hacer evaluaciones aproximadas para el comercio bilateral. Este índice es publicado por el Banco de México, al igual que el tipo de cambio promedio anual representativo del mercado, que sirvió de base para calcular el índice de las variaciones en la paridad cambiaria. El producto de la división de estos dos índices constituyeron el tercero y el cuarto. El último índice publicado para determinar el aumento en los precios de las exportaciones e importaciones es el de 1979.
- (26) Sustitución de los productos primarios de exportación, por productos manufacturados.
- (27) La diferencia de criterios se localiza generalmente en el caso de productos cuyo grado de elaboración es relativamente elemental, como el azúcar y algunos metales y minerales, que para algunos son materias primas y para otros son productos manufacturados. En un país como México, en el que este tipo de bienes tienen un peso significativo dentro del total de exportaciones, el criterio utilizado puede hacer una diferencia fundamental en el diagnóstico del tipo de bienes que se compran y se venden.
- (28) Los productos primarios equivalen a la suma de las cinco primeras secciones de la CUCI, a saber:
- 0- Alimentos y animales vivos
 - 1- Bebidas y tabaco
 - 2- Materias primas en bruto, excepto combustibles
 - 3- Combustibles y lubricantes minerales
 - 4- Aceites y grasas animales y vegetales.

Dentro de este grupo destacan por su importancia relativa las secciones 0, 2 y 3; las bebidas y tabaco y los aceites y grasas nunca representaron más del 2% del comercio bilateral.

- (29) Ver el Cuadro No. 5 en el Apéndice.
- (30) Según cifras del Banco Nacional de Comercio Exterior.
- (31) Consúltense las listas de productos en el Apéndice.
- (32) Gretchen Heimpel, "Mexico: Profile Paper", Mimeo., marzo 1981, p. II-1-II-3.
- (33) U.S. Department of Agriculture, Office of the Counselor for Agricultural Affairs, Mexico and its Agriculture: A Developing Market, (2 vols.). Mexico City: US Embassy, julio 1981, pp.40-41.
En estos folletos se asegura que en el año fiscal 1980 México fue el tercer comprador de productos agrícolas de Estados Unidos; pero en otra publicación, también del Departamento de Agricultura se afirma que fue el segundo, informe que coincide con el de Heimpel, op.cit.
- (34) Heimpel, "Mexico: Profile Paper", op.cit., p. II/4.
Según el Banco de México, el déficit comercial agropecuario del país fue uno de los más altos de la historia.
- (35) Según afirma Heimpel en otro escrito, "Mexico and its Trade with the World", Mimeo., 1980.
Según las cifras del Banco Nacional de Comercio Exterior, el maíz, el frijol y el trigo aparecieron con frecuencia en la lista de los 25 principales productos de importación porcentes de Estados Unidos durante los cincuenta. En los sesenta desaparecieron prácticamente de esta lista, con excepción de algunos años en los que probablemente hubo malas cosechas por sequía. Es decir que si se importaron granos en los sesenta fue para cubrir déficits menores y esporádicos entre la oferta y la demanda de estos productos.
- (36) Consúltense las listas de productos en el Apéndice.
- (37) En los anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior, aparece entre los 10 principales productos de exportación a Estados Unidos entre 1961 y 1975.
- (38) Véase Heimpel, "Mexico: Profile Paper", op.cit.
- (39) USDA, "Mexico and its Agriculture", op.cit., p. 141.

- (40) Un estudio minucioso sobre el tomate y el algodón, con esta perspectiva de estímulos dobles, se encuentra en un artículo de David Mares, The Evolution of US-Mexican Agricultural Relations: The Changing Roles of the Mexican State and Mexican Agricultural Producers, Program in United States-Mexican Studies, Working Papers in US-Mexican Studies, No. 16, San Diego: University of California, 1981.
- (41) Heimpel, "Mexico and its Trade...", op.cit., p. 4.
- (42) Como se verá en el próximo capítulo, en 1978 se inicia la "guerra del tomate" entre los productores de Florida y los de México, en la que los primeros acusaron a los segundos de estar vendiendo tomates y otras hortalizas a precios de "dumping".
- (43) Cifras del USDA, citadas en Mares, "The Evolution of...", op.cit., p.5.
- (44) Heimpel, "Mexico and its Trade...", op.cit., p. 4.
- (45) Con excepción de 1977, en que ocupó el cuarto lugar. Véanse las listas de productos en el Apéndice.
- (46) David Mares, "México y Estados Unidos: El vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética", en Foro Internacional, No. 85, México, D.F.: El Colegio de México, Vol. XXII, No. 1 (julio-septiembre, 1981).
- (47) Las frutas cristalizadas y las mieles incristalizables, ambas con azúcar, son los otros dos alimentos importantes que México exporta a Estados Unidos desde mediados de los sesenta, pero las frutas cristalizadas dejaron de aparecer entre los 15 principales productos de exportación después de 1973 y las mieles aparecieron en esta lista en 1974, 1975 y 1979.
- (48) En algunos años el Banco Nacional de Comercio Exterior agrupa el melón y la sandía en un mismo rubro.
- (49) Es difícil establecer una comparación entre los volúmenes -- vendidos cada año, porque las mediciones se hicieron algunas veces sobre la base de miles de cabezas y otras, el volumen se dio en toneladas; además de que para propósitos comparativos se sumaron en los últimos años los ganados que antes venían separados según su peso. Las carnes de ganado se agrupan en algunos años con las carnes de aves, lo que también dificulta la comparación, aunque el grueso del comercio en este rubro es el de carnes de bovino.
- (50) Véase el Cuadro No. 3.

- (51) El cobre en bruto, producto que se exporta a Estados Unidos desde el siglo pasado, perdió en el último decenio el peso relativo que tuvo en los cincuenta y primeros años de los sesenta. Consúltense los anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior de estos años.
- (52) En 1981 disminuyeron las toneladas de azufre exportadas, pero el valor de estas ventas superó al de 1979. Véanse las listas de productos en el Apéndice.
- (53) Entre 1974 y 1977, este rubro no incluye frutos, solamente semillas de soya.
- (54) Claro que no todos los cambios pueden atribuirse a la presencia del petróleo, por ejemplo el de la compra desmedida de alimentos, pero dentro de todos los factores que contribuyen a modificar la relación comercial, el petróleo sería el principal.
- (55) Entre 1975 y 1980 las exportaciones de petróleo a Estados Unidos aumentaron a un ritmo anual de 58% en términos de valor, y de 38% en términos de volumen.
- (56) Entre 1970 y 1975 el "gas natural o artificial" y el carbón mineral fueron los dos productos de importación que sobresalieron entre los "combustibles minerales". El gas natural se compraba desde antes de los setenta y consumió en general más divisas que el carbón.
- (57) Véanse las listas de productos en el Apéndice.
- (58) Aunque la participación relativa de los "combustibles minerales" en el total de importaciones sea marginal, en 1979 el valor de estos bienes fue el más alto del período.
- (59) Ramírez de la O, op.cit., p. 2.
- (60) The World Bank, Mexico: Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies, Washington, D.C.: The World Bank, Latin America and Caribbean Region, A World Bank Country Study, March 1979, pp. 10-11. Estos cálculos incluyen el comercio de las industrias maquiladoras, que de acuerdo con este estudio representaron en ese período cerca de la mitad de las exportaciones manufacturadas de México.
- (61) Ramírez de la O, op.cit., p. 3.
- (62) Los productos manufacturados equivalen a la suma de las secciones 5, 6, 7, y 8 de la CUCI, utilizada en los anuarios de Naciones Unidas, a saber:

- 5- Productos químicos
- 6- Manufacturas básicas
- 7- Maquinaria y equipo de transporte
- 8- Artículos manufacturados diversos

Para una descripción general de los productos que se agrupan en cada una de estas secciones, véanse las "consideraciones sobre las fuentes" en el Apéndice.

- (63) Véanse las cifras del Cuadro No. 5.
- (64) Domínguez, op. cit., p. 183.
- (65) Un estudio sobre el comportamiento del sector exportador en los países que han tenido mayor éxito en la venta de manufacturas al mercado internacional, o sea los países de industrialización reciente o NICs, demuestra que en economías como las de Hong Kong, Corea, Taiwán, Singapur y Malasia existe una correlación directa entre el tipo de manufacturas que se importan y las que se exportan. En países como Brasil y México, "los éxitos en las exportaciones no tuvieron prácticamente ninguna relación con importaciones específicas". Véase Mitchel Kellman y Richard Carney, Patterns and Determinants of Manufactured Export Success of the New Industrialized Countries, 1965-1979, Lexington: Data Resources, Inc., diciembre 1980, Mimeo.
- (66) Estudio realizado por Rogelio Ramírez de la O, citado en un artículo, también suyo, "El desplazamiento de manufacturas...". op. cit., p. 6.
- (67) Estos datos consideran alrededor de 1400 empresas transnacionales en México, y fueron procesados por el Centro de Ecodesarrollo, A. C., en 1980. Cifras citadas por Ramírez de la O, op. cit.
- (68) Domínguez, International Reverberations..., op. cit., p.182.
- (69) Kellman y Carney, op. cit., p. 73. En esta investigación se señala también que la mayor parte de las manufacturas mexicanas intensivas en el uso de mano de obra se dirigen al mercado norteamericano, mercado particularmente protegido contra el ingreso de este tipo de bienes.
- (70) Al final se anexa la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, en la que aparecen los principales artículos incluidos en cada sección.
- (71) Véanse las listas de productos al final y los anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior para los años sesenta, en los que se destacaban las ventas de máquinas—herramientas para la industria.

- (72) Alejandro Violante Marlock, "A Critical Juncture in the U.S.-Mexican Trade Relationship: The Automotive Sector", ponencia presentada en la reunión, auspiciada por el Overseas Development Council, celebrada en Cocoyoc para discutir el tema del comercio mexicano-norteamericano, noviembre de 1981, p. 1.
- (73) U.S. Congress, U.S. Industrial Competitiveness: A Comparison of Steel, Electronics, and Automobiles, Washington, D.C.: Office of Technology Assessment, julio 1981, p. 16.
- (74) Como ejemplos de las nuevas inversiones tenemos la construcción de una planta de la Chrysler en Coahuila, para la producción de motores, con un capital de 109 millones de dólares; la expansión del complejo Ford en Cuautitlán para incrementar la producción de carros y camiones en 29%; y la inversión de más de 160 millones de General Motors para ampliar su planta en Toluca y de 220 millones para producir 450 000 unidades de motores al año, además de la construcción de dos grandes plantas en Ramos Arizpe, Coahuila. Citado en Ventana Associates, Inc., op.cit., p. 92-93.
- (75) Ramírez de la O, op.cit., p. 9.
- (76) Ventana Associates Inc., op.cit., p. 96.
- (77) Violante Marlock, op.cit., p. 8.
- (78) Ibid., p. 11.
- (79) Joseph Grunwald, The Assembly Industry in Mexico, agosto 1981, Mimeo., p. 7.
- (80) Reynolds calcula que en 1978 estas empresas habían creado más de 100 000 empleos anuales, lo que --en su opinión-- se compara favorablemente con la cifra un poco mayor de medio millón de empleos que generaba entonces directamente el sector exportador. Véase Clark W. Reynolds, "Las perspectivas económicas y sociales de México y sus implicaciones para las relaciones con los Estados Unidos", en Las Relaciones México-Estados Unidos, selección de C. Tello y C. Reynolds, Lecturas No. 43, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 25.
- (81) Esta participación es significativamente mayor en las maquiladoras que se han instalado en el interior del país (69 plantas en 1980), en donde se utilizan entre el 10 y el 16% de insumos nacionales y se invierte capital nacional. Véase Grunwald, op.cit., p. 14.
- (82) José Luis Fernández Santisteban, "Algunas consideraciones sobre los programas de industrialización y de comercialización fronteriza, sus efectos y perspectivas", en Roque González -

Salazar (comp.) La Frontera del Norte: Integración y Desarrollo, México, D.F.: El Colegio de México, 1981, p. 236.

- (83) Para explicaciones más detalladas sobre el cálculo de los valores gravables y los recovecos de la ley, véase U.S. International Trade Commission, Import Trends in TSUS Items: 806.30 and 807.00, USITC Publication 1029, Washington, D.C.: USITC, enero 1980. Se puede consultar también el Apéndice del libro de Isaac Minian, Progreso técnico e internacionalización del proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónica, México, D.F.: Ensayos No. 2, Colección Economía, CIDE, 1981, p. 67-129.
- (84) Grunwald, op.cit., p. 33-35.
- (85) Esto se puede constatar en las cifras de la Comisión de Comercio Internacional que se utilizan aquí. En 1978, por ejemplo, el valor exento de impuestos (o sea, las partes norteamericanas) representó en promedio el 27% del total del valor importado por Estados Unidos; para las importaciones procedentes de los países en desarrollo este porcentaje fue del 81%. Véase USITC, Import Trends..., op.cit., p. iii y iv. Puede verse también el artículo de Ernesto Calderón, "Las maquiladoras de los países centrales que operan en el Tercer Mundo" en Lecturas del CEBSTEM, Maquiladoras,
- (86) Grunwald, op. cit., p. 33-35.
- (87) Domínguez, "International Reverberations..", op.cit., p. 184.
- (88) Grunwald, op.cit., p. 33-35.
- (89) Véanse los boletines de la Comisión de Comercio Internacional o el artículo de Ernesto Calderón, op.cit.
- (90) Grunwald, op.cit. p. 1-2.
- (91) ISITC, Import Trends in TSUS Items 806.30 and 807.00, op.cit. p. 16. Véase también el Cuadro 6, al final.
- (92) USITC, Import Trends..., op.cit.

C A P I T U L O I I

LOS CONFLICTOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS: ORIGENES Y PERSPECTIVAS.

El diagnóstico general del estado que guarda el comercio entre los dos países nos ha llevado a la conclusión de que la mayor vinculación comercial de México con Estados Unidos genera una desigualdad cada vez mayor para el primero, tanto en términos del déficit como de la estructura del comercio. Pero de la evolución del comercio parece desprenderse también que la necesidad de modificar el patrón de comercio exterior que ha surgido en los últimos años, es de primer orden. Si ha de rectificarse la ruta, lo que parece imperativo, habrá que considerar por lo menos dos problemas centrales: el déficit y la "petrolización" del comercio. Si la experiencia reciente y los planes de política económica diseñados hasta ahora por el gobierno han de servir de guía, parece clara "la necesidad de intensificar la ampliación de la planta productiva, a escala y con tecnologías que permitan mayor competitividad y faciliten un acelerado crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados". (1)

La viabilidad de una estrategia de promoción de las exportaciones no petroleras y de racionalización de las importaciones, que permita a México reducir el enorme déficit en su contra que ha resultado del comercio con su vecino y que los hidrocarburos no han logrado disminuir como se esperaba, dependerá naturalmente de factores -- internos y externos. Las limitaciones internas que obligarían a con

centrarse en el desempeño general de la economía mexicana, pueden ser un obstáculo más serio que el impuesto por el exterior. Sin embargo, es innegable que si se intenta corregir la dirección que lleva el comercio exterior con Estados Unidos, cualquier estrategia (que no podrá alejarse mucho de los planes de desarrollo del gobierno en -- turno) tendrá que contar para lograr sus objetivos con la colaboración de parte de su principal socio comercial. Vale la pena examinar entonces, cuál ha sido la posición norteamericana en materia de comercio exterior y hacia dónde parece encaminarse la actitud de Estados Unidos frente a México. Hay evidencias que indican, por un lado, un "endurecimiento" de la política comercial que no hará fácil las ventas mexicanas en el mercado norteamericano y, por el otro, el deseo del gobierno estadounidense por firmar un acuerdo comercial bilateral. Esto se fundamenta en las características de la política y la legislación comerciales de Estados Unidos, en la existencia de grupos industriales y laborales que se han manifestado dispuestos a presionar a sus numerosos aliados en el gobierno en busca de protección, y en las propuestas que, desde distintos ámbitos de la sociedad norteamericana, se han hecho en favor de un acuerdo que evite las tensiones políticas asociadas al flujo comercial bilateral.

A. UN PANORAMA CONFLICTIVO.

El florecimiento del comercio ha sentado las bases para la proliferación de conflictos; desde el punto de vista político, las perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos no son alentadoras. Puede suponerse que las disputas comerciales recientes indican que las peticiones de protección en Estados Unidos se han puesto en marcha y que muchos norteamericanos han decidido que las importaciones están en el origen de la mayoría de sus problemas económicos. Ciertamente que el proteccionismo norteamericano será la

fuelle de casi todos los conflictos, aunque el desarrollo reciente de la economía mexicana y la forma en que se han resuelto las disputas no permiten por ahora establecer el verdadero alcance del incipiente desplazamiento de las ventajas comparativas hacia México en la producción y exportación de ciertos productos, motivo de preocupación para los norteamericanos.

El trasfondo del enfrentamiento es en última instancia la diferente experiencia histórica de ambos países, que ha determinado modelos de desarrollo, ideologías y administraciones distintas. Los intereses nacionales rara vez coinciden y en materia de política comercial no son fácilmente conciliables. Mientras Estados Unidos se ha comprometido con el libre comercio (independientemente de las numerosas violaciones en la práctica), México ha considerado hasta ahora a la protección y al subsidio como instrumentos indispensables para el desarrollo de una base industrial exportadora.²

De manera más concreta, la mayor interacción económica y las modificaciones en el patrón comercial tuvieron efectos inmediatos en el ámbito de las percepciones y aspiraciones en ambos lados de la frontera. Frente a los mismos hechos las visiones mexicanas y norteamericanas aparecen divergentes. En México, la inquietud se origina en el notable incremento del déficit comercial frente a Estados Unidos y el interés se concentra, como ya se dijo, en corregirlo y en diversificar mercados y productos. En Estados Unidos la atención giró en un principio alrededor de las bondades de contar con un vecino petrolero y de la conveniencia de que éste destinara los ingresos que lograra recabar con la venta de hidrocarburos a la adquisición de bienes en la economía norteamericana, deseo que

se cumplió en buena medida como se vio en el capítulo anterior.³ Pero a la par del énfasis en México como un abastecedor seguro de hidrocarburos y como un cliente atractivo cuyo mercado interno en rápida expansión no debía cederse a los competidores europeos y japoneses, apareció también la preocupación por los objetivos de crecimiento que el gobierno mexicano se proponía lograr apoyado en el petróleo. La posibilidad de que México, de acuerdo con sus planes de desarrollo, logre expandir sus exportaciones no petroleras es vista como una amenaza para algunas industrias o sectores en Estados Unidos, que se encuentran desde hace algunos años, y sin visos claros de recuperación, en una difícil situación de producción y desempleo crecientes.

El deterioro del sector externo en Estados Unidos no puede descartarse en ningún intento por comprender el mayor interés de Estados Unidos por el comercio con México, uno de entre sus socios comerciales del que obtiene mayores beneficios con el intercambio. Desde el punto de vista norteamericano la vinculación económica creciente entre Estados Unidos y México constituye una red de interdependencias, llena de oportunidades, pero cargada también de riesgos que podrían traducirse en perjuicios para su economía. Esta perspectiva supone que en los próximos diez años tanto Estados Unidos como México se enfrentarán con un intercambio comercial cada vez más significativo, pero también cada vez más exacerbante, porque las posibilidades de confrontación en asuntos comerciales irán en aumento como resultado de prácticas y políticas contrarias.

En opinión de muchos, México tendrá una mayor necesidad de recurrir - por sus problemas de inflación, tasa de cambio y estanca-

miento de sus exportaciones no petroleras - a subsidios, incentivos y requisitos mínimos de exportación que facilitarán la colisión, - puesto que la ley comercial de Estados Unidos penaliza el uso de - estos instrumentos.⁴

En síntesis, son numerosos los juicios, sobre todo en Estados Unidos, que al expresarse sobre el futuro de las relaciones comerciales mexicano-norteamericanas identifican y subrayan la clara dirección hacia el conflicto que parecen llevar ambos países en el terreno mercantil. Las próximas páginas se dedicarán a examinar la posibilidad de que esta tendencia hacia el enfrentamiento - que -- desde el punto de vista de muchos estudiosos, políticos y administradores norteamericanos será inevitable si no media un acuerdo comercial - se convierta en un serio obstáculo para el comercio.

El elemento que habría que mencionar en primer lugar es el de la evolución del comercio en los últimos años y el dinamismo -- observable en algunas ramas, temas del primer capítulo, así como - las proyecciones de crecimiento de las exportaciones e importaciones que explicarían conflictos potenciales.⁵ El sólo hecho de que haya aumentado en tal forma el comercio, ya permite prever una -- intensificación de las disputas, si suponemos que a mayores intercambios, mayores las posibilidades de que se produzca un choque -- de intereses: "Me parece que en el caso de estos dos países más -- comercio genera más fricción. Del lado mexicano genera una sensación más aguda de dependencia. Del lado norteamericano provoca las respuestas de varios grupos de intereses especiales que reaccionan ante una amenaza proveniente de una fuente cercana bien identificada".⁶

Ciertamente, el segundo elemento explicativo de la expectativa de mayores conflictos, se localiza en los grupos de norteamericanos que son o se sienten afectados con la composición del comercio y - están dispuestos a actuar, algunos de los cuales se identificarán más adelante.

El marco dentro del cual se expresarán los intereses contrarios a la relación comercial con sus características actuales constituye un tercer factor disruptivo: el de la política comercial de Estados Unidos y el de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979.

B. LA POLITICA COMERCIAL NORTEAMERICANA.

Es verdad que las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos en los últimos treinta años han estado determinadas por el compromiso del gobierno estadounidense con un sistema de intercambio mundial que busca instaurar un régimen de libre comercio entre las naciones a través de la supresión de todo tipo de barreras arancelarias y no arancelarias. No obstante, la evolución de la economía mundial en el último decenio y los pronósticos para el corto plazo han hecho que los países industrializados recurran ahora, con más fuerza que nunca, al proteccionismo comercial. Esto no ha evitado, desde luego, que en el discurso por lo menos en lo que se refiere a Estados Unidos, se siga sosteniendo que "el libre comercio es esencial para la salud de la economía norteamericana".⁷

La preocupación norteamericana por la pérdida relativa de competitividad en el exterior de algunas de sus industrias y por el debilitamiento de su sector externo aumenta desde principios de los setenta ante evidencias poco prometedoras: disminución en la

tasa de crecimiento económico, lento avance de la productividad y de la innovación tecnológica en algunos sectores industriales -- en comparación con el de otros países,⁸ inflación combinada con una tasa de desempleo del 9% en los últimos años, creciente deterioro de la balanza de pagos y un déficit comercial récord de 40 000 millones de dólares en 1981,⁹ inestabilidad cambiaria y sobrevaluación del dólar.¹⁰

Conforme avanza de década pasada, los empresarios norteamericanos van perdiendo posición en los mercados mundiales especialmente en los del Tercer Mundo, frente al avance de sus principales rivales internacionales, Europa y Japón. Las industrias norteamericanas que se desempeñan en mercados de lento y nulo crecimiento se encuentran ante la disyuntiva de mantener su competitividad con el sacrificio de las oportunidades de empleo o mantener los niveles de empleo a costa de la competitividad.

Ante este panorama, se inicia la discusión dentro de la sociedad norteamericana en torno a la política más adecuada para adaptarse a los cambios en la estructura económica internacional concentrándose el debate en los problemas de reindustrialización y en la necesidad de revisar las reglas del comercio internacional. En ausencia de un consenso en Estados Unidos en torno a la política macroindustrial a seguir para hacer frente a los posiblemente inevitables cambios en las ventajas comparativas entre las naciones, los costos de dislocamiento y ajuste que tendrán que pagar algunos grupos industriales y laborales en el interior, irán acompañados de todo tipo de presiones y actitudes proteccionistas contra el exterior.

"En cuestiones de comercio internacional - afirmó un profesor en una audiencia sobre la estrategia de comercio internacional norteamericana celebrada en el Congreso - Estados Unidos ha usado su fuerza política desvergonzadamente en un intento por desplazar los costos del ajuste hacia el exterior".¹¹ Efectivamente, al margen de las medidas internas adoptadas por el gobierno norteamericano para superar su crisis industrial (según datos del Departamento de Comercio, para fines de este año habrán quebrado 74 500 empresas en Estados Unidos¹²), en materia de política comercial el gobierno estadounidense se ha planteado un objetivo doble. Por un lado, abrir y ampliar los mercados en el exterior para los productos en los que tiene una clara ventaja comparativa (capital y tecnología), y por el otro, controlar la entrada de mercancías que puedan afectar industrias estadounidenses que son relativamente menos eficientes.

Dentro de este contexto, los países en desarrollo que son los que se ven más seriamente afectados por el proteccionismo de los desarrollados adquieren especial relevancia: "El mensaje claro es que el comercio con el Tercer Mundo puede ser una fuente crítica de estímulo para el crecimiento económico interno de Estados Unidos especialmente para aquellos sectores en los que Estados Unidos disfruta de una ventaja comparativa.(...) Para beneficiarnos al máximo, tenemos que prepararnos para aprovechar las oportunidades de comerciar con estas naciones, así como para minimizar el riesgo de que el comercio con ellas pueda causar dislocaciones en nuestra economía." ¹³

La dificultad para reconciliar objetivos encontrados, liberalizar el comercio para promover las exportaciones y plegarse a una -

línea más dura de protección para los intereses comerciales afectados, conlleva evidentemente el riesgo de que la liberalización del comercio se vea frenada con la proliferación de peticiones proteccionistas-particulares. Algunos académicos en Estados Unidos han sostenido en el Congreso que la solución a estos problemas debe basarse en una política industrial que privilegie al fuerte y deje morir al débil, según las directrices del mercado acerca de la mejor asignación de los recursos; puesto que en ausencia de una estrategia firme, el gobierno se convierte en víctima de las presiones políticas de las industrias menos competitivas, en vez de apoyar a las que sí tienen posibilidad de ser competitivas en el largo plazo.¹⁴

No obstante que tanto gobierno como particulares en los países industrializados están conscientes de las indeseables consecuencias que tendría la reproducción de acciones proteccionistas para un sistema económico mundial que pretende sostenerse sobre la base del libre comercio (a pesar de las numerosas violaciones al principio), no resulta fácil asumir el costo político y económico de contener las presiones de grupos que, amparados en la ley, exigen el apoyo de sus gobiernos para sobrevivir.

Lo que resulta de todo esto, es que cada país industrializado quiere ahora exportar a los demás, sin comprar mucho a cambio: "Una consecuencia de la disminución en el crecimiento de las economías y en el comercio internacional es que (...) si la mayoría de los países están promoviendo sus exportaciones y tratando de limitar sus importaciones, no todos pueden exportar los volúmenes deseados".¹⁵

Vernon sostiene que la contradicción entre la adopción de una política general de liberalización comercial y la aplicación de --

restricciones a determinados productos, tan obvia en el caso de Estados Unidos, es más aparente que real, pues "las industrias - nacionales han venido aprendiendo que el proceso político norteamericano, cuando se le plantea una elección sencilla entre el -- principio de los mercados y el de la protección, tenderá a optar por los mercados abiertos. En consecuencia, los intereses nacionales han aprendido a eludir los ataques frontales al principio y a presentár sus casos como situaciones excepcionales: situaciones que entrañan una competencia "injusta", situaciones que exigen una ayuda temporal, situaciones que requieren la aclaración de hechos oscuros, etc."⁶

Se explican entonces, con todos estos antecedentes, las líneas que sigue la política comercial de la administración Reagan, anunciadas por el Representante Comercial de Estados Unidos, William Brock, en julio del año pasado: "(...) la Administración aplicará estrictamente las leyes y acuerdos internacionales de Estados Unidos relativos al comercio internacional (...) Estados Unidos debe estar preparado para aceptar la competencia comercial de otros países, - pero debe oponerse férreamente a las intervenciones gubernamentales distorsionadoras del comercio (...) seguiremos políticas encaminadas a lograr un comercio abierto y la reducción de las distorsiones - comerciales, adhiriéndonos al mismo tiempo al principio de reci--- prociudad en nuestras relaciones comerciales".¹⁷

Es decir, el gobierno estadounidense insistirá en que sus so - cios sigan en su conducta comercial las "nuevas reglas del juego" del intercambio internacional, que no son otras que las estable-- cidas durante la Séptima Ronda de Negociaciones Comerciales Multi- laterales (1973-1979), mejor conocida como Ronda de Tokio. Estados Unidos fue uno de los principales promotores de esta Ronda de -----

negociaciones entre los países miembros del GATT, pues la consideró una condición necesaria para resolver los problemas de su sector externo, a los que ya se hizo referencia con anterioridad. Los países industrializados se vieron obligados a reestructurar el marco regulatorio del comercio para modificar la nueva realidad que amenazaba con volver al proteccionismo. De ahí que se plantearan dos objetivos centrales: remover las barreras no arancelarias, que son las que constituyen ahora el mayor obstáculo al comercio, y hacer que los países en desarrollo más avanzados participen "más efectivamente en el funcionamiento y la administración del sistema del GATT".¹⁸

Los países de reciente industrialización o NICs serán entonces el blanco de una política comercial más estricta, basada en los conceptos de reciprocidad y graduación. En realidad no es fácil separar estos conceptos, porque en teoría se trata de alcanzar la reciprocidad entre países en desarrollo y NICs a través de la graduación, que se refiere tanto al desplazamiento progresivo hasta su eliminación total de los países en desarrollo más avanzados del trato comercial preferencial que ahora reciben, como al progresivo alineamiento de las políticas y prácticas comerciales de dichos países con las reglas del sistema comercial internacional vigente.¹⁹ En la práctica se trata de luchar contra la competencia subsidiada y contra el acceso restringido a los mercados internacionales. El argumento de los países industrializados es que los subsidios a las exportaciones, parte integral de muchos programas de desarrollo, se hacen cada vez menos necesarios a medida que los países avanzan. El avance se observa en su opinión en el vertiginoso aumento de su participación en el comercio mundial, que ya no justifica que estos países sigan recibiendo un trato pre

ferencial sin ofrecer algo en reciprocidad. Dicho de otra manera, los beneficios estarían condicionados a la apertura de los mercados.

Estas ideas se concretizaron, a lo largo de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, en los distintos códigos de conducta. El Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios "constituyó el elemento crucial de las negociaciones multilaterales"²⁰ y en él se aprecia fácilmente que los países industrializados insisten en que todos los privilegios concedidos estarán únicamente a disposición de los países signatarios del GATT o de los Códigos de Conducta, quienes aceptan por ese mismo hecho, asumir obligaciones recíprocas.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (documento que regula la mayor parte de las transacciones comerciales de Estados Unidos y que enmienda a la Ley de Comercio de 1974) incorpora a la legislación norteamericana los resultados de la Ronda de Tokio, los más importantes, como ya se señaló, relativos a las barreras no arancelarias; y establece, antes que nada, los dos principios fundamentales de reciprocidad y graduación.²¹

C. LA LEGISLACION COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS Y SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO.

Merecería un trabajo especial mencionar todas las posibles implicaciones de la legislación norteamericana para el comercio entre México y Estados Unidos y los varios conflictos a que ha dado lugar. Pero sin necesidad de hacer un análisis exhaustivo de la ley y de la discrecionalidad administrativa que ofrece, se pueden distinguir por un lado, la legislación que sufrió pocas o ninguna modificaciones y que constituye el marco jurídico en el que se han amparado -- hasta ahora y se seguirán amparando los norteamericanos para restringir el ingreso de productos mexicanos; por el otro, los ----

artículos que fueron objeto de importantes modificaciones en la ley de 1979, que han dado origen a las disputas más recientes y donde se encontrarán los problemas más serios en el futuro.

Para este propósito vale la pena señalar -siguiendo a Hufbauer- que la ley de comercio norteamericana distingue entre las importaciones "justas", pero perjudiciales (es decir, aquellas que causan daño) y las importaciones "injustas" (aquellas que para ingresar al mercado norteamericano recurren a prácticas consideradas "desleales").²² En el caso de las primeras, las restricciones se imponen como medidas de "alivio" o ayuda sobre la base de que las exportaciones de otros países están causando daño a los productores nacionales. En el caso de las segundas, se restringe el ingreso de los productos con el argumento de que los países exportadores están contraviniendo las normas internacionales del comercio "libre y justo" con prácticas desleales ("unfair trade practices"). Evidentemente que con cualquiera de las dos razones Estados Unidos trata de proteger a sus nacionales limitando las importaciones, pero la novedad estriba en que por primera vez se reconoce que "las políticas nacionales no vinculadas directamente con el intercambio pueden afectar los intereses de otros países, al otorgar ventajas competitivas artificiales a las industrias beneficiarias", como es el caso de los subsidios.²³

La legislación estadounidense contiene una variedad de procedimientos contra prácticamente cualquier corriente de importaciones, pero hay algunas disposiciones de especial relevancia para el comercio mexicano-norteamericano.²⁴

Existen numerosas restricciones cuantitativas y cualitativas para los productos en los que México goza de una ventaja comparati

va (mano de obra barata y dotación de recursos naturales) como por ejemplo algunos bienes agrícolas, y textiles y ropa.²⁵ Podemos dejar de lado algunas leyes que restringen la entrada de productos que se han dejado de exportar, como el azúcar, o que se venden en muy pequeñas cantidades, como los productos lácteos.

Según la Ley del Acuerdo de Comercialización Agrícola de 1937, reformada, se autorizan programas de comercialización para ciertas frutas y vegetales, que pueden imponer restricciones sobre la medida, grado o calidad de los productos nacionales. Las restricciones impuestas a los productos del mercado interno son aplicables, según esta disposición, también a los productos de importación. Estos requisitos mínimos de calidad que se hacen extensivos a las importaciones (orden de mercado) han constituido una barrera para las ventas de tomate, papaya, pasas y algunos otros productos. Al parecer, en años recientes los bienes hortícolas mexicanos no han tenido dificultad para cumplir con dichos estándares.²⁶ También suelen obstaculizarse las importaciones de productos como el aguacate, almeja, chile morrón, nuez y ganado, con la imposición de restricciones sanitarias.

La Ley de Importación de Carne de 1979 que regula las importaciones de ganado y carnes, establece controles cuantitativos a las importaciones cuando se prevé que rebasarán una cantidad base, --ajustada anualmente en función del ciclo productivo norteamericano. El Secretario de Agricultura establece, a partir de un nivel mínimo, la participación de cada país dentro del total de importaciones aceptadas por Estados Unidos cada año.²⁷ En ocasiones el gobierno norteamericano negocia restricciones voluntarias con los países proveedores. En 1979 México aceptó un nivel de restricción voluntaria equivalente al 5% aproximadamente del total de importaciones

norteamericanas en ese año. Como vimos en el capítulo anterior, en los últimos dos años México redujo considerablemente sus ventas de carne a Estados Unidos, y por lo tanto no se establecieron cuotas, pero tanto la carne como el ganado han sido detenidos en la frontera o han visto restringido su ingreso al mercado estadounidense, bien por rebasarse la cuota establecida en el caso de la primera o bien por restricciones sanitarias, en el caso del segundo.

La restricción "voluntaria" a las exportaciones es "una de las innovaciones más sobresalientes en el campo de las barreras no arancelarias" ²⁸ en la que los vendedores acceden por presión de los compradores a autolimitar sus exportaciones (en esta forma se evita que el país exportador busque la compensación a que tendría derecho si las cuotas le fueran impuestas por el país importador). México ha tenido que restringir voluntariamente sus ventas de tomate y de fresas. Desde 1971 se determina en forma periódica la magnitud de las importaciones a Estados Unidos de fresas congeladas y algunos derivados de la fruta procedentes de México.

Otro ejemplo de violación al principio de libre comercio es la "cláusula de escape" (o cláusula de salvaguardia para el GATT) contenida en la sección 201 de la Ley de Comercio de 1974. Sobre la base de que se están importando bienes en cantidades tales que causan o que amenazan con causar daño a una industria, los afectados pueden solicitar a la Comisión de Comercio Internacional (CCI) que haga uso de esta cláusula y recomiende al Presidente que se restrinja el ingreso de los productos en cuestión con tarifas --- adecuadas o cuotas de alivio. Si se demuestra que existe una relación directa entre las importaciones y el perjuicio para la industria, el Presidente podrá ordenar que se sigan o que se ignoren - (si el Congreso no se opone) las recomendaciones de la Comisión.

En un listado hecho por el IMCE se registran siete mercancías a las que se les aplicó la cláusula de escape entre 1970 y 1975, pero no se apuntan los resultados (si se restringió o no el ingreso).²⁹ Para la segunda mitad del decenio - de acuerdo con otro estudio - México se vio involucrado en cuatro casos (espárragos, camarón, miel y utensilios de cocina) de los cuales solamente en uno, el Presidente aceptó la recomendación de la CCI y se tomaron medidas de alivio.³⁰

La forma en que se desarrollaron y se resolvieron los dos primeros conflictos, el de los espárragos y el de los camarones, dejó lecciones interesantes. En ambos casos la CCI había iniciado una investigación sobre los efectos de las importaciones para la industria, antes de que los productores pidieran protección, lo que significa que la Comisión puede en ocasiones inducir a los intereses afectados a introducir demandas proteccionistas. En el caso de los espárragos, hubo suficientes razones para pensar que el Presidente se negó a que se limitaran las importaciones en atención a que casi la totalidad de los espárragos congelados o enlatados eran vendidos por subsidiarias norteamericanas establecidas en México, cuyas matrices eran las principales compradoras del producto en Estados Unidos.³¹

El incidente en el que el Presidente decidió que se aumentaran los aranceles sobre los productos mexicanos involucró a los utensilios de cocina de porcelana y acero. En 1979, la Comisión de Comercio Internacional determinó que estos bienes constituían una amenaza para la industria norteamericana, razón por la cual el Presidente se pronunció a favor de que se aumentaran los impuestos -- sobre los mismos por un período de cuatro años. Lo que se hizo en

realidad fue excluir a estos productos del Sistema Generalizado -- de Preferencias (se exenta de impuestos a los productos que ingresan al mercado norteamericano bajo este esquema) y aplicarles el arancel normal. Recientemente la Comisión de Comercio Internacional inició una investigación para estudiar el impacto que tendría sobre la industria norteamericana el que los aranceles impuestos fueran reducidos o eliminados. "Esta investigación extraordinaria refleja en parte la influencia de los productores mexicanos para" revocar la decisión anterior, y recobrar elegibilidad en el SGP".³²

Finalmente, cabe hacer mención de la forma en que se protege el mercado estadounidense contra las importaciones de textiles y ropa, especialmente los de algodón. El Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles o Acuerdo Multifibras, puesto en vigor a partir de 1976, fue creado dentro del marco del GATT para regular el comercio internacional de textiles y ropa. A pesar de que un estudio reciente del Trade Policy Research Center en Londres reveló que los países del Tercer Mundo participan en el mercado internacional de textiles con apenas el 10% y en el -- de ropa con el 14% (se consideran sólo las economías de mercado), el Acuerdo Multifibras brinda protección a los países desarrollados contra las exportaciones de los 30 países en desarrollo signatarios del Acuerdo. Los países industrializados consideran que las ventas de estos últimos países, que compiten entre sí por esta -- reducida participación en el mercado internacional, destruyen -- sus industrias nacionales y desorganizan el mercado ("market -- disruption").³³

El Acuerdo Multifibras es en realidad una suma de acuerdos bilaterales. El Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en Materia

de Textiles establece anualmente limitaciones a las exportaciones mexicanas de textiles y ropa, con el propósito de reducir el crecimiento de las mismas al 5 o 6% anual.³⁴

Como ya se había mencionado, además de todas las disposiciones restriccionistas para las importaciones "justas", algunas de las cuales ya citamos, se encuentran las que regulan las importaciones con argumentos que señalan las prácticas "desleales", generalmente concentrados en las políticas de los gobiernos extranjeros en materia de promoción de las exportaciones y de tratamiento a la inversión extranjera. Es aquí donde se localizan en realidad los conflictos más importantes y donde se encontrarán los problemas más serios en el futuro.

Más aún, en la mayoría de las disputas comerciales entre México y Estados Unidos posteriores a la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 se ha acusado a productores mexicanos de recurrir a prácticas "desleales" de comercio. La legislación norteamericana faculta al Presidente para suspender las importaciones de los bienes que entran al mercado mediante prácticas injustas y están -- perjudicando a una industria, amenazan con perjudicarla o están -- impidiendo su establecimiento. "El texto del estatuto sobre lo que constituye una práctica injusta de importaciones es muy amplio",³⁵ pero entre las prácticas extranjeras privadas o gubernamentales -- consideradas como métodos injustos de competencia destacan por su importancia el dumping y los subsidios.

De acuerdo con Hufbauer, normalmente en el caso de las importaciones que lograron entrar al mercado estadounidense gracias a prácticas desleales de comercio, tienen que presentarse pruebas -- del impacto adverso de tales importaciones sobre la industria afectada que solicita protección, pero en general se acepta que --

el daño alegado sea mucho menor que en el caso de las importaciones "justas" (por ejemplo las de la cláusula de escape).³⁶

De hecho, el cambio de consecuencias más importantes en la legislación de 1979 es el que introduce modificaciones al Título I de la Ley, sobre Derechos Compensatorios y Antidumping.

De acuerdo con las disposiciones relativas a la práctica de dumping (con ellas se revoca la Ley Antidumping de 1921) el gobierno no puede imponer derechos adicionales a las importaciones que se venden a un precio inferior al que prevalece en el mercado exportador. Si se decide que los bienes que se venden a menos de su valor justo ("less than fair value") dañan o amenazan con dañar a un productor o son causa de que la instalación de una industria se vea "materialmente retardada", procederá la aplicación de impuestos antidumping por un monto que cubra la diferencia entre el precio justo y el de dumping. Con la nueva ley se privilegia aún más al productor norteamericano lesionado, al establecerse un lapso máximo de seis meses para fijar los impuestos antidumping y al exigirse que, cuando la determinación final sea afirmativa, se proceda inmediatamente a aplicar los derechos. (En la Ley Antidumping de 1921 se fijaban períodos más largos).³⁷

En principio, solamente los productos que causan daño material a la industria doméstica pueden ser objeto de impuestos antidumping. Para las exportaciones mexicanas, el Departamento de Comercio registra 17 peticiones contra precios de dumping entre 1921 y 1970, ninguna de las cuales resultó en la imposición de derechos, bien porque no se pudo demostrar que las ventas se realizaban por debajo de su valor justo o porque no se pudo comprobar el daño.³⁸ Entre 1970 y 1979 se registran 8 casos; dos de ellos penalizados.

En 1972 se gravaron por primera vez con impuestos antidumping productos procedentes de México. Una compañía norteamericana productora de azufre elemental (Freeport Minerals Company) presentó la queja. La Comisión de Tarifas (ahora Comisión de Comercio Internacional) encontró que el azufre mexicano vendido en Estados Unidos a precios inferiores a los prevalecientes en México causaba daño a la industria doméstica. Se aplicaron los impuestos correspondientes a pesar de que otra compañía, la Texas Gulf (compañía norteamericana dueña del 34% de las acciones de una de las empresas mexicanas que estaban exportando azufre a Estados Unidos) trató de impedirlo. En 1979 y 1981 se quitaron los impuestos al azufre que ya no se estaba vendiendo por debajo del valor justo. ³⁹

Un segundo caso en donde también se aplicaron aranceles antidumping fue el de las espadas o agujas para telares ("picker sticks") en 1974. Después de que México dejó de exportar, también a través de una subsidiaria norteamericana, por cerca de dos años, se quitó el impuesto en 1980.

En fechas más cercanas, una de los conflictos bilaterales objeto de mayor publicidad fue la acusación por parte de los productores de Florida contra los precios del tomate y otras hortalizas mexicanas. En 1978, los agricultores de Florida presentaron una petición ante el Departamento del Tesoro para que se castigaran las importaciones de hortalizas (tomates, pepinos, pimientos dulces, berenjenas y calabazas) procedentes de México, porque según los productores norteamericanos se habían vendido por debajo del costo durante la temporada de 1977 - 1978. El producto que interesaba en realidad era el tomate.

Vale la pena dedicar un par de cuartillas a este caso porque, además de ser un conflicto recurrente entre los dos países⁴⁰ y de tratarse de uno de los principales productos de exportación de México, constituye un buen ejemplo de la forma en que podrían dirimirse algunos conflictos comerciales en el futuro. Factores externos a la disputa concreta por las hortalizas tuvieron una influencia decisiva en la resolución de la misma.⁴¹

Una vez hecha la acusación, el gobierno de Carter, preocupado por no empañar las relaciones generales con México, presionó a los agricultores de Florida para que llegaran a un acuerdo con la parte mexicana. Para julio de 1979 los Departamentos del Tesoro y de Estado y el Representante Especial de Comercio lograron convenir a los agricultores estadounidenses de que suspendieran el litigio y aceptaran negociar. Después de fracasar las negociaciones en repetidas ocasiones, los norteamericanos reiniciaron el pleito. Los agricultores mexicanos y la asociación de distribuidores de Arizona se aliaron para proponer una metodología, distinta de la interpretación estricta que hubiera descubierto el uso de dumping en defensa de las ventas mexicanas de tomates. El Departamento del Tesoro basó su decisión preliminar (en la que se demostraba que no había las evidencias necesarias para determinar dumping) en la metodología propuesta por la "alianza transnacional". El Departamento de Comercio, en su fallo final de marzo de 1980, tampoco encontró pruebas suficientes. Los productores de Florida, no conformes con los resultados, decidieron apelar la decisión y el asunto se encuentra actualmente bajo revisión judicial. Según Heimpel, es poco probable que el conflicto se resuelva definitivamente en el futuro cercano.⁴²

Lo interesante en este enfrentamiento fue que "el gobierno de Carter presionó en forma poco habitual a los Departamentos del Tesoro y de Comercio para que el caso del dumping se resolviera con un fallo negativo".⁴³

Mares concluye que la razón de esta inusual intervención se explica por el interés en la relación energética con México y por el deseo de no entorpecer las negociaciones sobre el ingreso de este país al GATT:

Si se toma en consideración la coyuntura energética resulta obvio que la demanda antidumping entablada por la industria de hortalizas de Florida -- era más que un elemento de la política comercial -- de Estados Unidos, una molestia para el gobierno de Carter. [...] En vista de la coincidencia de las negociaciones del GATT[...] resulta evidente que para el gobierno estadounidense el caso dumping representaba un obstáculo para poder convencer a México de que se uniera al GATT. 44

Por otro lado, Mares demuestra también que los productores de hortalizas mexicanas son capaces de ganar una disputa comercial sin tener que escudarse en el petróleo, por ejemplo si recurren a las alianzas con sus socios estadounidenses. "Uno de los descubrimientos más interesantes --afirma este autor-- en el caso de los vegetales de invierno fue la creación de lo que yo llamo una alianza transnacional [...] que ha sido bastante efectiva al impugnar las medidas --proteccionistas de la parte norteamericana [...]".⁴⁵ En este último ejemplo, dicha alianza proporcionó una metodología con la cual se probaba que no se habían realizado ventas por debajo del precio justo, elemento que contribuyó sin duda aunque no fue definitivo, a que la determinación final favoreciera a los productos mexicanos.

El lazo se ha formado básicamente entre los distribuidores de Arizona (algunos juegan un papel importante en el financiamiento de la producción de tomate en México) y los distribuidores/productores mexicanos que, al tener intereses comerciales en común, unen sus fuerzas para oponerse a las acciones proteccionistas que los afectan. Los grupos de consumidores organizados en Estados Unidos también suelen formar parte de la alianza. En la actualidad, la mitad de las distribuidoras de Arizona que importan hortalizas mexicanas son subsidiarias de productores mexicanos; es decir que se trata de transnacionales mexicanas.

Aunque la "alianza transnacional" y sus aliados norteamericanos (los consumidores, el sistema jurídico o algún Departamento de gobierno) no necesariamente son garantía de éxito, existe el antecedente del conflicto de 1969-1975 ("guerra del tomate") en el que la coalición de grupos mexicanos y norteamericanos logró resultados favorables para la parte mexicana, en esta ocasión sin la presencia de elementos externos al caso.⁴⁶

Es posible que las repercusiones del sistema de producción sobre el plano internacional sean mayores a medida que el comercio de algunos productos se vuelve más complejo vía la integración de sectores productivos entre los dos países, es decir con la internacionalización de la producción. La forma en que se organiza la producción para la comercialización internacional tiene, entre otras consecuencias políticas, una clara influencia sobre la naturaleza de los conflictos, que pueden ir más allá del mero enfrentamiento entre dos burocracias para convertirse en disputas entre coaliciones internacionales, o sea entre grupos ---

que rebasan los límites y los intereses nacionales y se extienden a ambos lados de la frontera. Ejemplos como los del tomate, en lo que se refiere a resolución de controversias, podrían proliferar en el comercio de otras hortalizas, en el comercio de frutas, en el de carne⁴⁷ y en el de productos automotrices que veremos - más adelante. Esto no significa necesariamente que los resultados de los conflictos vayan a ser favorables para México.

Finalmente, queda por mencionar la legislación que se refiere a los impuestos compensatorios, en la que se faculta al Secretario del Tesoro para imponer derechos sobre las mercancías que ingresaron en el mercado norteamericano habiendo sido subsidiadas, directa o indirectamente, en los países que las exportan. Se busca con esto eliminar la diferencia de precios que hace al exportador "deslealmente" competitivo. El Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios negociado durante la Ronda Tokio establece que deberá comprobarse que la economía de un país sufre un daño real como consecuencia de las importaciones subsidiadas, para que proceda la aplicación de derechos compensatorios. Según la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 la comprobación del daño se buscará únicamente cuando se trate de importaciones procedentes de países signatarios del Código que regula la práctica de subsidios. "La ley norteamericana de impuestos compensatorios fue inusual internacionalmente porque hizo una excepción a la regla del GATT de que debe demostrarse que las importaciones causan un daño serio a la industria doméstica, antes de que un país pueda compensarse. Estados Unidos ha sido prácticamente el único que ha impuesto derechos compensatorios contra los países en desarrollo".⁴⁸

Esto quiere decir que en el comercio entre México y Estados Unidos bastará con demostrar que existe un subsidio para imponer aranceles que lo compensen. "La decisión de México de no ingresar al GATT y de no convertirse en signatario del Código de Subsidios y Medidas Compensatorias de la Ronda Tokio fue considerado - en todas partes en 1980 como una prescripción de conflictos comerciales de largo plazo con Estados Unidos".⁴⁹ Se argumentaba - obviamente, que sin el beneficio de la "prueba de daño", - las restricciones al ingreso de bienes de origen mexicano serían mayores.

Antes de 1979 se habían presentado solamente tres casos de impuestos compensatorios, ninguno de los cuales resultó en la imposición de derechos, pero -en opinión de Hufbauer- "representan el inicio del asunto de los impuestos compensatorios en las relaciones México-Estados Unidos". El problema lo constituyen los subsidios, rebajas o deducciones de impuestos e incentivos para la industria que constituyen una parte central de la política industrial mexicana, algunos de los cuales están especialmente diseñados para fomentar las exportaciones, ya que "la ley de Estados Unidos fue diseñada para compensar precisamente este tipo de programas".⁵⁰

Vale la pena referirse con más detalle al caso de los textiles (1978), en el que trabajadores norteamericanos protestaron contra ciertas importaciones de ropa y productos textiles procedentes de México y de muchos otros países en desarrollo. La demanda contra las mercancías mexicanas alegaba la existencia de más de doce subsidios distintos, entre ellos la exención de impuestos para los bienes importados a México a las "zonas libres" para ser

ensamblados y re-exportados a Estados Unidos. Estos y otros subsidios fueron considerados causa para la imposición de derechos compensatorios en la determinación preliminar, aunque en la definitiva el Departamento del Tesoro concluyó que los beneficios eran de minimis y por lo tanto no objeto de represalia. El cambio entre la decisión preliminar y la definitiva es atribuido por algunos a factores políticos: "La Ronda Tokio estaba por terminarse y los Estados Unidos estaban presionando a México para que ingresara al GATT [...] Una determinación positiva de impuestos compensatorios en contra de los textiles mexicanos en esta etapa crítica de la negociación podía haber aparecido como coercitiva y por lo tanto contraproducente".⁵¹

A dos años de haberse adoptado el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios se ha solicitado en un par de ocasiones la imposición de derechos compensatorios. La primera, en noviembre de 1980, contra ropa de cuero. Esta vez, a diferencia de casos anteriores, se consideró a los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) un subsidio digno de ser castigado con aranceles adicionales del 5%. Un autor señala que "el reporte de la investigación pareció confirmar la mayor vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas" y que "la decisión en contra de los CEDIS en el caso de las prendas de cuero puede ser visto como indicativo de un nuevo impacto post- Ronda Tokio".⁵²

En mayo de 1981 la National Latex Product Company acusó a los productores mexicanos de globos y pelotas de estar recibiendo subsidios. Esta petición había sido precedida por dos intentos fallidos para eliminar a estas mercancías del SGP. El asunto crítico era el de la concesión de la prueba de daño, que había sido ne

gada en el caso de la ropa de cuero. Pero ahora existía el antecedente de que según la Ley de Comercio de 1974, los bienes que entraban al mercado estadounidense libres de impuestos (como las pelotas y globos) tenían derecho a tal prueba. El Departamento de Comercio decidió que en vista de que México no era miembro del GATT, ni era signatario del código de subsidios, ni tenía un acuerdo bilateral de comercio importante con Estados Unidos, el gobierno norteamericano no tenía ninguna "obligación internacional" de conceder la prueba de daño. Sin embargo, este resultado favorable a los productores estadounidenses fue revertido por el Departamento de Comercio, el cual rechazó la petición porque no había alegato de daño. Varios observadores sostienen que el Presidente mexicano planteó el problema al Presidente Reagan en su visita a Camp David de junio de 1981. "Solamente los inocentes sin remedio pueden ver la visita de López Portillo y la decisión final del Departamento de Comercio como eventos no relacionados entre sí".⁵³ No obstante, la compañía afectada ha apelado la decisión en la Corte de Comercio Internacional.

En resumen, se desprende de lo expuesto hasta aquí que es vasta la legislación norteamericana con que cuentan los productores y trabajadores en Estados Unidos para proteger su producción y sus empleos contra las importaciones que desde su perspectiva los afecten. En general se afirma que sumadas las restricciones efectivas a los productos mexicanos, éstas no han sido en su conjunto verdaderamente significativas hasta ahora. No obstante -- siempre está el argumento, válido por lo demás, y difícil de medir, del efecto inhibitorio para los exportadores mexicanos que

suelen tener las demandas en su contra, aunque no se traduzcan en barreras concretas.

Por otro lado, al incorporarse los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio a la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, Estados Unidos aplicará las nuevas reglas del GATT a todos sus socios comerciales y de manera más estricta a los no miembros del organismo. Algunos intereses en este país se encuentran ahora en posición de detener el ingreso de bienes a su mercado gracias a la capacidad que les otorga la ley para iniciar "una sucesión interminable de procedimientos legales y para demandar cantidades ilimitadas de información, y para amenazar así el crecimiento y la continuidad de cualquier corriente de importaciones ⁵⁴ [...]".

Algunos autores opinan que la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 ha desplazado buena parte del poder discrecional sobre el control y el plazo para que impongan medidas proteccionistas, de la rama ejecutiva a las cortes, con lo cual las iniciativas proteccionistas pasan cada vez más a manos de la industria nacional afectada por las importaciones.⁵⁵ Pero hay también quienes opinan que la nueva ley amplía las facultades del Presidente en materia de comercio exterior y que "el quid del asunto radica en la negociación que México pueda hacer frente a Estados Unidos para lograr que la discrecionalidad que tienen las autoridades de ese país para aplicar la ley no se emplee para perjudicar, en forma deliberada, las exportaciones de productos mexicanos".⁵⁶ Sea lo que fuere, no se pueden ignorar opiniones como las de la economista Joger, de la AFL-CIO, quien afirma: "El problema no estriba en conferir al Pre-

sidente nueva autoridad para actuar, sino en que utilice las leyes de que ya dispone".⁵⁷

De cualquier manera, si se toma en cuenta la nueva política comercial estadounidense, el marco jurídico que proporciona la ley y la necesidad de la economía norteamericana de reactivarse y superar sus desequilibrios internos y externos, se puede suponer que las tendencias proteccionistas seguirán acentuándose en los próximos años. Caben las preguntas entonces de hasta qué punto los intereses norteamericanos se sienten amenazados por el potencial exportador de México, cualquiera que este sea, y en qué medida están dispuestos a recurrir a la ley para protegerse. Dicho de otra manera, qué posibilidades hay de que las presiones proteccionistas se conviertan en acciones que limiten aún más el acceso al mercado.

D. LA BATALLA NORTEAMERICANA CONTRA LAS "PRÁCTICAS DESLEALES"

Aún cuando el gobierno norteamericano ha propuesto en su discurso que la política para facilitar los ajustes en la competencia internacional será confiar en las fuerzas del mercado y evitar las barreras comerciales,⁵⁸ no será fácil que logre contener, aún cuando se lo propusiera seriamente, las numerosas presiones que han aparecido en tiempos recientes en contra de las exportaciones mexicanas o que encuentre argumentos - que no contradigan sus propósitos de aumentar las ventas en el exterior - para no apoyar a los grupos que se empeñan en tener un mayor acceso al mercado mexicano. En nombre de la libertad comercial se sostendrá una línea dura. "Ninguna otra administración ha estado tan comprometida como la actual - afirmó el Secretario de Comercio Malcolm Baldrige - con la defensa de las leyes comerciales".⁵⁹

Las posiciones que desde distintos ámbitos de la sociedad norteamericana se han expresado en favor de determinada relación comercial con México confirman lo anterior, y nos llevan a la conclusión de que no parece viable en el corto plazo que Estados Unidos vaya a contribuir de manera positiva a que México corrija la desequilibrada relación comercial con su vecino.

En los últimos años, se ha observado en Estados Unidos una proliferación notable de opiniones en torno al futuro del comercio entre los dos países y acerca de la política comercial que deberá seguirse con México. Prueba de ello son los estudios sobre la conveniencia de establecer acuerdos comerciales con los países de América del Norte (principalmente México y Canadá) realizados a petición del Congreso estadounidense por distintas instituciones públicas y privadas que ejercen influencia en la elaboración de la política comercial de Estados Unidos hacia México.⁶⁰ Estos estudios, junto con otras fuentes de opinión, son un buen ejemplo de las propuestas que han surgido dentro de la sociedad estadounidense para afrontar los problemas del comercio, además de que pueden sugerir el camino que seguirán las negociaciones con México en el futuro próximo e ilustran los antagonismos reales o potenciales que acompañan a una mayor vinculación económica entre los dos países.

Como se había dicho en páginas anteriores la atención gira alrededor del comercio como un tema de la agenda bilateral que puede volverse lo suficientemente conflictivo como para alterar el cuadro general de las relaciones entre los dos países. Incluso hay quienes piensan que "el comercio puede convertirse en un asunto más problemático que la inmigración".⁶¹

En los estudios recientes sobre el comercio mexicano-norteamericano tiende a privilegiarse la política mexicana de fomento a las exportaciones, sobre los permisos y las cuotas establecidos por México para controlar sus importaciones (aunque ésto último siga siendo una preocupación importante). Preocupan los subsidios a la exportación y los "requisitos, sobre los resultados de las inversiones" (performance requirements)⁶² encaminados éstos últimos, entre otras cosas, a fijar límites mínimos de exportación y de contenido local en la producción, políticas consideradas por los norteamericanos como prácticas "desleales" de comercio; lo anterior es especialmente válido para el caso de sectores identificados como prioritarios por el gobierno mexicano, pero que en Estados Unidos son industrias particularmente "sensibles" a las importaciones, como las del acero, de automotores, la petroquímica y la textil, entre otras.

Como consecuencia lógica de lo anterior, ya no se cuestiona solamente la política de comercio exterior propiamente dicha, sino también los planes de desarrollo y fomento industrial mexicanos. De hecho, la literatura de los últimos años sobre las relaciones mexicano-norteamericanas tiende a hacer énfasis en las repercusiones de los planes de desarrollo de México sobre la relación bilateral.⁶³ Las acusaciones de que México recurre a prácticas comerciales desleales también encontrarán fundamento, por lo tanto, en las políticas mexicanas de industrialización y de tratamiento a la inversión extranjera. Un estudioso del comercio opina que el conjunto de subsidios e incentivos que se otorgan - o pueden otorgarse - de acuerdo con los planes a los exportadores mexicanos, "pueden traer consigo una formidable ventaja comparativa sobre la competencia norteamericana. Consecuentemente puede esperarse que el registro de acciones comerciales "desleales" en contra de las mercancías mexicanas continúe".⁶⁴

Aún cuando el presidente Reagan expresó en su informe al Congreso en agosto de 1981 su deseo de buscar acuerdos comerciales con México para eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, en ausencia de reglas y de un marco conceptual que facilite la liberalización del comercio, no todos los sectores de la sociedad norteamericana estarían, en principio, a favor de una liberalización. Los argumentos de apoyo a un comercio más libre de restricciones, en el que se apliquen las leyes comerciales con todo rigor, son más numerosos que los argumentos a favor de un trato más amistoso hacia México. Las divisiones clásicas entre un sector industrial que desearía la desaparición de las barreras comerciales y un sector laboral que busca protección contra la competencia extranjera, o entre un Ejecutivo al libre comercio y un Congreso con tendencias proteccionistas, no parecen tan claras, por lo menos en este caso.

a) Graduación y reciprocidad.

La política de reciprocidad y graduación con la que se han comprometido la ley y numerosos congresistas, pone en peligro la existencia de dos esquemas preferenciales, a través de los cuales México exporta cerca de dos terceras partes de sus manufacturas a Estados Unidos: el Sistema Generalizado de Preferencia y los artículos --- 806.30 y 807.00 de la Ley Arancelaria norteamericana que regulan el comercio de las maquiladoras.⁶⁵

En los últimos años, han aumentado las presiones en el Congreso para que México deje de recibir un trato preferencial y para que el gobierno estadounidense aplique criterios de graduación y exija un trato cada vez más recíproco de los países que no lo proporcionan y están en posibilidades de hacerlo. Ya no se acepta con facilidad la idea de que México se siga beneficiando con un tratamiento especial y diferencial, sin otorgar algo equivalente a cambio. El nivel de de-

sarrollo alcanzado por este país -en opinión de muchos debería traducirse en mayores responsabilidades dentro del comercio internacional, lo que podría lograrse con la progresiva exclusión de México, y en general de los países de mayor desarrollo relativo, de los esquemas comerciales preferenciales. William Brock lo anunció claramente en su discurso ante el Congreso sobre la política comercial norteamericana: "Estados Unidos busca asegurarse de que los países en desarrollo más avanzados asuman obligaciones comerciales proporcionales a su nivel de desarrollo y que los beneficios del tratamiento comercial diferencial se dirijan crecientemente a los países en desarrollo más pobres"⁶⁶.

Entre las iniciativas con mayor probabilidad de ser aceptadas en el Congreso se encuentran las propuestas por los senadores republicanos Danford (quien preside la Sub-Comisión de Comercio Internacional de la Comisión de Finanzas del Senado), Heinz, Dole, Moynihan y otros que buscan asignar al Presidente la función de revisar anualmente las -- prácticas de comercio extranjeras, a fin de presionar a todos los -- países para que den oportunidades a los empresarios norteamericanos equivalentes a las que brinda la ley norteamericana a los empresarios extranjeros. Se busca con esta iniciativa ganar mayor acceso para los productos norteamericanos en los mercados extranjeros, alegando reciprocidad. "Desde que emprendió la marcha el tren de la reciprocidad --afirma Kirkland-- el Secretario de Comercio, Malcom Baldrige, el Representante Comercial de Estados Unidos, Bill Brock, así como otros jefes del sector comercial de la Administración, se han ido sumando a él".⁶⁸

Las exigencias de que México dé un trato recíproco a Estados Unidos y se apegue a la disciplina internacional del comercio -lo que significa, en última instancia, que abra sus mercados al exterior- parten so-

bre todo del sector privado, en general en forma de demandas aisladas, pero indican un tipo de percepciones que tiende a generalizarse. Las protestas son diversas: que México se beneficia injustamente del trato de nación más favorecida sin hacer concesiones equivalentes a cambio; que sus tarifas arancelarias son demasiado altas en comparación con las norteamericanas; que la regulación del transporte -- terrestre en México prohíbe el acceso a los transportistas estadounidenses, mientras que en Estados Unidos la entrada es mucho más libre, etc. Argumentos parecidos, encaminados a subrayar la falta de reciprocidad, también han sido expuestos por banqueros y por muchos productores particulares preocupados por sus negocios.⁶⁹

Vale la pena destacar el caso de los productores agrícolas del Sur no sólo porque tienen capacidad de presión, sino sobre todo por la importancia de las hortalizas en el comercio de México. Ya mencionamos con anterioridad el conocido ejemplo de los tomateros que sistemáticamente tratan de protegerse de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, mientras éstos últimos tratan de limitar el acceso de productos mexicanos al mercado norteamericano, hay otros grupos de agricultores que hacen oír sus voces en el Congreso pidiendo una mayor apertura del mercado mexicano: "... nuestro gobierno debe insistir en la reciprocidad en todos los acuerdos comerciales... el gobierno mexicano debe eliminar sus restricciones a la importación, para que México y Estados Unidos estén en un pie de igualdad".⁷⁰

En contra del Sistema Generalizado de Preferencias en particular, existe el famoso proyecto de Ley S.1150, presentado en mayo de 1981 por los senadores John Heinz y Daniel B. Moynihan, que intenta modificar el funcionamiento de este esquema. Buena parte de los productos agrícolas mexicanos complementarios para la economía norteamericana, así como muchos productos automotrices entran a Estados Unidos libres

de impuestos bajo el SGP. En 1979 Estados Unidos importó de México - productos por un valor cercano a los 414 millones de dólares dentro del marco de este sistema, principalmente productos automotrices.⁷¹

Heinz y Moynihan ponen en duda la eficacia de un programa que está ayudando a quienes menos lo necesitan (en los últimos cinco -- años, cerca del 70% de los beneficios de un acceso libre de impuestos al mercado estadounidense correspondió solamente a cinco países, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur, México y Brasil). De acuerdo con estos senadores, el uso desigual del SGP hace evidente la necesidad de aplicar con mayor rigor la graduación. México ocupa el cuarto lugar entre los 140 beneficiarios del sistema y su utilización se ha duplicado en los últimos cinco años.⁷²

Algunos grupos privados también favorecen la exclusión de México de los esquemas preferenciales, aunque suelen dar más importancia a los criterios de reciprocidad que a los de graduación. Los resultados de una encuesta reciente entre comerciantes e industriales estadounidenses demostraron el descontento de algunos entrevistados con el hecho de que Estados Unidos siga incluyendo a México en el SGP, cuando sus volúmenes de exportación indican que en algunas ramas económicas producen en condiciones competitivas, y cuando este país no brinda un trato recíproco, como lo demostró al negarse a ingresar - al GATT. El resentimiento se localiza especialmente entre los agricultores y horticultores, quienes opinan que "dar mayores concesiones a México dentro del SGP tendrá el efecto de agravar lo que ya de por sí es un ambiente comercial no recíproco".⁷³

Estas presiones ya se han traducido en medidas concretas en -- contra de la elegibilidad de productos mexicanos para el SGP. En marzo de 1981, en ocasión de la revisión anual del esquema de pre-

ferencias, el Representante Comercial de Estados Unidos anunció una reducción de los productos eligibles que ascendió a 4,200 millones de dólares. De este monto, 68% estuvo constituido por exportaciones procedentes de los cinco países principales beneficiados. Aunque las exportaciones mexicanas no fueron las más afectadas, se excluyó de la entrada libre de impuestos a productos como hortalizas y frutas frescas (en el período de invierno), a ciertos artículos de madera y de vidrio, generadores eléctricos, espatoflúor, partes para automóviles, etc. Aunque también se incluyeron nuevos productos, algunos de los bienes excluidos del trato preferencial se encuentran en la lista de los -- principales productos de exportación de México, como vimos en el capítulo anterior.

También en el ámbito de las maquiladoras se han hecho distintos señalamientos a favor o en contra de su funcionamiento actual. Algunos empresarios piden la reducción o eliminación de dicho programa que permite que los productos mexicanos entren al mercado estadounidense prácticamente libres de impuestos (recuérdese que se grava únicamente el valor agregado en México, que como vimos en el capítulo anterior ha venido aumentando considerablemente en los últimos años, lo que resta -- fuerza a este argumento).

En el sector textil tanto trabajadores como industriales se han mostrado contrarios al tratamiento especial brindado a México. Pero son sobre todo los trabajadores organizados quienes han demandado en varias ocasiones la eliminación de las secciones 806.30 y 807.09 de la tarifa arancelaria norteamericana que corresponde a los productos de maquila, porque constituyen una exportación de trabajo y enfrentan al trabajador estadounidense con la competencia de salarios más bajos.⁷⁴

Desde luego que nunca se hace referencia en el asunto del empleo a la otra cara de la moneda. Un estudio ha llegado a la conclusión de que las maquiladoras en México contribuyeron a generar 40 mil empleos en Estados Unidos en 1974, 39 mil en 1975 y 48 mil en 1976; ésto sin contar la creación indirecta de trabajo en aquél país, atribuible también a estas empresas, y que es aproximadamente tres veces superior a la generación directa.⁷⁵

Es evidente que los empresarios norteamericanos que se benefician con la industria maquiladora mexicana presentan opiniones contrarias. Algunos representantes del sector privado incluso han propuesto el establecimiento de una zona de libre comercio en la frontera que podría ser vista como una evolución natural del programa de maquiladoras.⁷⁶

Desde el ámbito académico se han presentado algunas opciones para manejar los problemas de la industrialización fronteriza, que tenderán a agudizarse. Reynolds, por ejemplo, ha considerado tres posibilidades: 1) eliminar los artículos 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria norteamericana, acción que afectaría seriamente a la relación bilateral; 2) liberalizar aún más el esquema eliminando los impuestos al valor agregado en México, lo que sería ventajoso para ambos; y 3) iniciar una liberalización selectiva para las áreas no fronterizas con la que se eliminaría el impuesto al valor agregado para la producción de las empresas que se han instalado en el interior. Esta última opción -de acuerdo con el autor- sería la más razonable desde el punto de vista de los objetivos políticos de largo plazo de ambos países.⁷⁷ Otro autor sugiere que una política de libe-

realización comercial en México permitiría a la industria ser más eficiente y -- acostumbrarse a la competencia internacional, lo que sería "un importante ingre-- diente en un programa para integrar las maquiladoras a la economía mexicana", si todo esto fuera acompañado de incentivos para pagar la asistencia técnica.

b) Subsidios y "performance requirements".

No obstante, los conflictos más serios en los próximos años se originarán, sin duda, en las prácticas comerciales mexicanas que a juicio de los norteamericanos sean desleales. Entre ellas, probablemente las que generan mayor inconformidad -- en Estados Unidos, se encuentran los subsidios y los requisitos sobre los resulta-- dos de las inversiones (performance requirements).

Los estímulos que de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial -- utilizará el gobierno como instrumento para aumentar las exportaciones de manufac-- turas son vistos como especialmente susceptibles a la imposición de derechos com-- pensatorios, sobre todo los subsidios e incentivos vinculados con requisitos de ex-- portación y los lineamientos para la inversión extranjera de la que se espera que contribuya al esfuerzo exportador y sea menos deficitaria en algunas ramas.⁷⁹

La intolerancia frente a los subsidios mexicanos a las exportaciones -- será mayor porque, como vimos, la ley de Derechos Compensatorios norteamericanos no concede a México la "prueba de daño": "Es prácticamente inevitable que pro-- ductores o trabajadores norteamericanos presenten casos bajo esta ley y que las acciones consecuentes sean con frecuencia automáticas, puesto que no tendrá -- que demostrarse daño en el caso de no miembros de los códigos del GATT. Este -- problema es aún mayor de lo que puede parecer a primera vista a principios -- de 1981".⁸⁰

También encontramos aquí actitudes complacientes y estrictas. Entre las prim^o

ras se encontrarían las de quienes ven el comercio como una cuestión inseparable del resto de los asuntos bilaterales. Generalmente son los académicos quienes postulan la necesidad de tener en cuenta la relación bilateral en su conjunto. Así, por ejemplo, suelen señalarse los beneficios indirectos que Estados Unidos obtendría si diera mayor acceso a las exportaciones mexicanas, aún cuando éstas fueran subsidiadas, porque al crearse en México más empleos con el comercio, se reduciría al mismo tiempo la emigración a Estados Unidos. Los estadounidenses encargados de elaborar las políticas comerciales "deben estar conscientes de que por lo menos un millón de empleos en México son directamente atribuibles a la política comercial de Estados Unidos en este momento".⁸¹ Recuérdense, entre otros, los trabajos de Reynolds, en los que se hacen proyecciones del crecimiento de la fuerza laboral en México y de la capacidad de la actividad exportadora para absorber empleos. A partir de estas proyecciones se estima el flujo de trabajadores mexicanos que eventualmente podrían buscar trabajo en los Estados Unidos.⁸²

Además del enfoque que busca los vínculos entre comercio y migración, hay quienes presentan razonamientos estrictamente comerciales y alegan que mayores ingresos por exportaciones permitirán que México siga comprando en Estados Unidos. En todos estos casos se adelanta, casi invariablemente, la perspectiva de la interdependencia.

No obstante, la tendencia que destaca es la de quienes ven en los subsidios una práctica de comercio desleal e injusta, que debe penalizarse como lo dictan las normas del comercio internacional negociadas en el GATT e incorporadas ahora a la ley comercial de Estados Unidos.

El senador Heinz propuso recientemente un proyecto de ley en el que se busca establecer definiciones más estrictas de qué países son los que otorgan subsidios dentro de los márgenes establecidos por el Código multilateral respectivo. Erb afirma que si este proyecto fuera aprobado resultaría perjudicial para México.

La enorme central obrera AFL-CIO (Federación de Trabajadores de Estados Unidos y Congreso de Organizaciones Industriales que agrupan cerca de 14 millones de trabajadores) propuso al gobierno en enero de este año que pusiera en práctica lo más pronto posible algunas restricciones a las importaciones para proteger la economía del país: "El acusado desplome económico hace que sea urgente la necesidad de actuar contra las importaciones subsidiadas y de "dumping" procedentes de otros países".⁸³ El hecho de que por cada mil millones de exportaciones norteamericanas se creen en Estados Unidos por lo menos 40 mil empleos,⁸⁴ no impide que los trabajadores vean en las importaciones procedentes de México, país con el que mantienen un superávit de más de 5 mil millones de dólares, una amenaza para su trabajo.

Los incentivos a la exportación son tan sólo uno de los subsidios no aceptados. Se ha dicho que la política energética mexicana, que mantiene precios internos para el petróleo y el gas inferiores a los que prevalecen en el mercado internacional, es contraria al espíritu del GATT y al de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. Las quejas de industriales y trabajadores en contra de subsidios como el anterior, podrán ir en contra no solamente del sector petroquímico, sino de cualquier otro producto destinado a la exportación que utilice en forma intensiva los energéticos. "Esto puede parecer irónico- se señala en un estudio realizado por una empresa de consultoría privada - ya que la industria y la agricultura norteamericanas se beneficiaron con precios internos diferenciales de petróleo y gas durante años. Sin embargo, ahora que la economía de Estados Unidos tiene que ajustarse a los precios del mercado internacional, sus industrias y otras empresas de negocios se quejarán si

duña de los precios "desleales" u oficialmente distorsionados de petróleo y gas en los mercados internos de competidores como Canadá y México".

En la industria petroquímica, según un estudio realizado por la Comisión de Comercio Internacional, lo que verdaderamente preocupa no es que los planes de expansión y orientación hacia la exportación se traduzcan en mayores exportaciones, sino en menores importaciones. El primer efecto que se espera que tenga la expansión de la industria petroquímica mexicana es el de reemplazar las importaciones con producción doméstica. En el mismo estudio se considera la eventualidad de que "México decida más bien alcanzar un nivel aproximado de autosuficiencia en petroquímicos y exportar preferentemente petróleo crudo y gas natural a los precios del mercado internacional, que vender petroquímicos producidos con materias primas subsidiadas".⁸⁶

Otro sector de lento crecimiento y muy sensible a las importaciones es el del acero. Esta industria norteamericana ha visto erosionada su competitividad internacional, ha reducido dramáticamente sus exportaciones y es un sector altamente deficitario en la balanza comercial. Se prevee que la industria acerera de Estados Unidos continúe perdiendo importancia relativa frente al resto del mundo, en donde los países en desarrollo han venido acelerando su producción notablemente. "México y Brasil han venido aumentando su capacidad para producir acero a un ritmo más acelerado que el de las naciones industrializadas. [Estos países] podrían ser productores eficientes y competidores potenciales en los mercados mundiales".⁸⁷ [...] más industrias acereras modernas en muchos países en desarrollo podrían presentar problemas a la industria norteamericana, tanto en términos de exportaciones a Estados Unidos, como en la reducción de las exportaciones norteamericanas a esos países".⁸⁸

Los productores de acero en el país vecino se han quejado en años recientes de las prácticas generalizadas de comercio desleal de proveedores externos como

México, (por ejemplo el uso de subsidios como los precios preferenciales de la energía) a pesar de que este último país es uno de los pocos que compran acero a Estados Unidos en cantidades importantes, aunque también exporta. Las exportaciones de hierro y acero norteamericano no mostraron en los últimos años ningún incremento más que en productos como pipas, tubos de hierro y de acero, y algunos otros bienes que se vendieron fundamentalmente a PEMEX.⁸⁹ México por su parte, anunció que este año vendería 58,500 toneladas de acero al mes a Estados Unidos.⁹⁰

A principios de este año, la AFL-CIO presentó a la Casa Blanca un estudio en el que se pedía protección para detener el creciente desempleo (la retracción de esta industria dio por resultado que en junio de 1982 un tercio de los 400 mil trabajadores de la misma quedara cesante) y en donde se mencionaba que las industrias automotriz y del acero figuraban "entre las más severamente afectadas por el volumen alto de importaciones".⁹¹

Se identifica aquí otro de los sectores cuya producción para la exportación enfrentará problemas de ingreso al mercado norteamericano. Los motivos serán nuevamente las prácticas desleales de comercio, en esta ocasión, los "performance requirements".

En el Congreso ya han aparecido los opositores. Los senadores Heinz y Moynihan propusieron, a últimas fechas, la aprobación de una ley que le permita al Presidente eliminar las tarifas preferenciales a los países que buscan imponer estos requisitos a la inversión extranjera.⁹² Los sectores que se verán más afectados con las actitudes contrarias a estas políticas de industrialización y de tratamiento para la inversión extranjera impuestas por México serán, de manera inmediata, el automotriz, y a mediano plazo, el de la farmacéutica.

Poderosos sindicatos obreros y productores medianos de autopartes se han manifestado contrarios a estas prácticas, lo que podría fácilmente combinarse con las presiones proteccionistas en Estados Unidos para detener las importaciones automotrices especialmente las procedentes de Japón, y generar fuerzas contrarias a las exporta

ciones mexicanas de estos productos. Un estudio reciente realizado por la Labor Industry Coalition for International Trade (LICIT), es un buen ejemplo de lo anterior. La LICIT señaló a los principales países cuyos gobiernos recurren a los requisitos sobre los resultados de las inversiones, entre los que se encuentra México, y expresan su inconformidad de manera contundente.

"Las prácticas no reguladas, tales como los requisitos sobre los resultados de las inversiones con repercusiones sobre el comercio,⁹³ están minando el sistema de comercio justo y abierto establecido por el GATT. [...] Estados Unidos no debe dudar en buscar los remedios disponibles en los acuerdos internacionales para desafiar estas prácticas desleales y discriminatorias [...] Lo que se necesita es reconocer que debe dársele alta prioridad al asunto de los requisitos sobre los resultados de las inversiones en la formulación de la política comercial de Estados Unidos".⁹⁴

En opinión de la LICIT, tales requisitos de funcionamiento no sólo alteran el comercio, como lo haría cualquier otra barrera comercial, arancelaria o no, sino que además desvían la inversión, la producción y el empleo hacia el país que los solicita, con lo cual la economía estadounidense se vería seriamente dañada.

Aunque en el documento referido se mencionan otros países, además de México, y varios sectores (textiles, acero, petroquímica, etc.), se señala que el decreto mexicano de 1977 sobre la industria de automotores es "un excelente caso de estudio". Este decreto es la disposición más importante en materia de requisitos sobre los resultados de la inversión, mediante el cual el Gobierno mexicano busca acelerar el crecimiento de la industria nacional y reducir el efecto negativo de esa industria en la balanza comercial, al disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones.⁹

El sector de automotores es identificado por prácticamente todos los estudiosos

del comercio bilateral como uno de los más "sensibles" y potencialmente más conflictivos. El problema de fondo es el de la reestructuración de la industria de automóviles que obliga a los empresarios a desplazar algunas fases del proceso productivo hacia el exterior, fenómeno al que se hizo referencia en el capítulo anterior.

Aunque las dificultades de esta industria en Estados Unidos no se expliquen en función de las exportaciones mexicanas de vehículos y sus partes y de que el intercambio en esta rama favorezca en forma desmedida a aquel país (recuérdense las cifras presentadas en el primer capítulo), las dimensiones del desempleo en ese sector explican el que los trabajadores y medianos productores se sientan amenazados por la importaciones procedentes de cualquier país. Las exportaciones de autopartes mexicanas serán más vulnerables en los próximos años si aumentan de acuerdo con lo previsto. En el estudio de la LICIT se calcula que si se cumplen las metas de exportación del decreto Automotriz para 1985, y 60% de las ventas se dirige a Estados Unidos, se desplazarían entre 86 mil y 115 mil trabajadores de la industria norteamericana de automóviles y partes.⁹⁶ La misma fuente señala que las importaciones estadounidenses de este tipo de productos mexicanos se incrementarán a una tasa promedio de entre 30 y 40% anual, mientras que las exportaciones norteamericanas de los mismos al mercado mexicano lo harán a un ritmo del 10% en los próximos cinco años.

Como contrapartida, es evidente que las empresas transnacionales del sector están interesadas en un mercado abierto, lo que por lo demás no es ninguna garantía contra las presiones proteccionistas. En 1979, la industria mexicana de automóviles creció a una tasa de 14.5% anual, en buena parte gracias a la inversión de estas empresas y se espera que la producción de vehículos se duplique para fines del decenio.⁹⁷ De esta forma, las grandes corporaciones con inversiones en México, principalmente beneficiarias de la presente integración de la industria y del aumento en el comercio, ven en el mercado mexicano (con la tasa de crecimiento más acelerada del

mundo) una excelente oportunidad para hacer negocios y para competir con mayor eficacia con sus rivales europeos y japoneses, instalando en México industrias ensambladoras y exportando desde ahí partes y componentes.

Para estas empresas, enfrentarse al Gobierno mexicano con protestas contra sus requisitos sobre los resultados de la inversión extranjera, redundaría en un deterioro de sus propios proyectos comerciales, además de que podría dar a otros competidores extranjeros la oportunidad de aprovechar el mercado. Esta situación las obliga, pues, a estar dispuestas a adaptarse a los requisitos del Gobierno, como lo han demostrado cuando salieron en defensa de las políticas adoptadas por países que, como México, quieren alentar el desarrollo nacional de algún sector. Dichas corporaciones sostienen que mayores exportaciones de México a Estados Unidos implicarían, a su vez, mayores importaciones y, por tanto, más empleo en la sociedad estadounidense.

La Asociación de Fabricantes de Vehículos de Motor llevó a cabo una investigación, como apoyo al informe que debía entregar el Presidente al Congreso, sobre la posibilidad de llegar a acuerdos comerciales en América del Norte; ésta representa los puntos de vista de las grandes empresas (Ford, General Motors, Chrysler, American Motors, etc.). La Asociación asegura que los requisitos de exportación y de contenido de producción local solicitados por el Gobierno de México constituyen "un importante elemento nuevo de flexibilidad en la instrumentación de la política mexicana de desarrollo, flexibilidad que crea la rara oportunidad para los fabricantes de vehículos de motor de Estados Unidos de continuar participando en un mercado que se expande rápidamente, a través de exportaciones y de inversiones locales".⁹⁹

En conclusión, mientras que para algunos grupos laborales y productores de autopartes el crecimiento de la industria de vehículos automotores en México no representa más que desempleo y competencia desleal, para las grandes empresas como la Chrysler, por ejemplo, las operaciones en este país son "la estrella blanca en su negra noche".¹⁰⁰ Purcell describe con claridad la naturaleza política del conflicto:

" El decreto automotriz de 1977 ha desplazado las bases del conflicto de uno entre

algunos funcionarios del Gobierno mexicano y las compañías extranjeras de automóviles, a uno de la alianza entre el Gobierno mexicano y las multinacionales en contra de grupos de manufactureros y trabajadores en Estados Unidos".¹⁰¹

Parece claro, finalmente, que el comercio de vehículos y sus partes concentrará buena parte de la atención de ambos gobiernos en los próximos años. Fue uno de los principales temas que se discutieron en la reunión de la Comisión Conjunta de Comercio. Además, como afirma Violante, es un sector representativo del conjunto de problemas que se han venido señalando y que puede verse afectado por todo tipo de demandas: contra el SGP (la mayoría de los productos elegibles para el sistema que México exporta a su vecino proceden de este sector); contra el programa de maquiladoras (una porción considerable del comercio de autopartes entra a Estados Unidos bajo las secciones 806.30 y 807.00 de su tarifa arancelaria); contra los subsidios, y desde luego contra los requisitos sobre los resultados de la inversión (se puede recurrir al código de subsidios para protegerse contra algunos de estos requisitos, que tienen el efecto de subsidiar a las exportaciones además de que también se puede alegar que contravienen otras reglas establecidas en la Ronda de Tokio).¹⁰²

Además de los sectores mencionados hasta aquí, el farmacéutico también se ha incluido entre los potencialmente conflictivos. En 1980 el gobierno mexicano decidió privilegiar, en lo que se refiere a la producción y comercialización de productos farmacéuticos, a las empresas que se apegaran más fielmente a los requisitos de exportación, de contenido local en la producción, de reducción del déficit en la rama y de transferencia de tecnología. [...] "el asunto ilustra lo que probablemente sea una etapa temprana de la relación entre el Gobierno mexicano y las multinacionales, mejor representada en el caso de la industria automotriz".¹⁰³

E. PERSPECTIVAS DE NEGOCIACION Y POSIBLES ACUERDOS

Aún cuando todavía no se haya logrado un consenso en Estados Unidos con respecto a qué actitud adoptar frente a México en materia de comercio, se han oído desde distintos ámbitos propuestas concretas para llegar a un acuerdo comercial con el Gobierno mexicano, en vista de los conflictos que se avecinan. Desde la perspectiva norteamericana el entorno inestable e impredecible en el que se da el comercio bilateral, hace más imperativa que nunca la necesidad de un marco regulatorio en el que se puedan resolver las disputas, que permita la planeación de la inversión a largo plazo y no obstaculice el flujo comercial en el futuro inmediato. Los argumentos que permiten sostener lo anterior ya se han expuesto a lo largo de este escrito; es decir, en pocas palabras, que la ley comercial norteamericana convierte ahora a todas las prácticas comerciales mexicanas consideradas desleales, en un blanco particularmente vulnerable.¹⁰⁴

La búsqueda de un convenio se inició, en parte, junto con el crecimiento del comercio bilateral, como consecuencia del auge petrolero. Pronto quedaron descartadas dos posibilidades: concertación de un acuerdo trilateral México-Canadá-Estados Unidos y el ingreso de México al GATT. Estos dos intentos fallidos dejaron una experiencia. Los norteamericanos tienen ahora muy en cuenta que el asunto -- del petróleo es especialmente delicado; que la retórica de la reciprocidad resulta contraproducente, y que el Gobierno mexicano, tradicionalmente contrario a la liberalización y celoso de su libertad de acción, no aceptará con facilidad cualquier arreglo. La negativa de México a firmar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, considerada en su momento "el acto más significativo del gobierno mexicano que afecta el comercio mexicano-norteamericano en los últimos años" ha obligado a los norteamericanos a tratar de llenar el vacío en el que -- en su opinión -- quedaron las relaciones económicas entre los dos países.¹⁰⁵ El presidente Reagan dijo en su informe al Con

greso de agosto de 1981 que, si bien la liberalización del comercio era un proceso gradual que no podía conciliar ni fácil ni rápidamente políticas divergentes, existían "muchas" oportunidades en el corto plazo para reducir barreras arancelarias y no arancelarias".¹⁰⁶ Quedó claro, entonces, que la única opción era firmar un convenio bilateral, que seguirá, desde luego, las líneas del compromiso multilateral de Estados Unidos. Es posible también, por otro lado, que algunos funcionarios norteamericanos, en vista de los numerosos actores que han aparecido en la escena comercial, y temerosos de las presiones proteccionistas, busquen entablar negociaciones con México, en atención al conjunto de las relaciones bilaterales. Asimismo, parece abandonada la idea, por lo menos para el futuro cercano, de los "acuerdos en paquete", en los que se negociaría al mismo tiempo comercio, migración y energía. Estos últimos son difíciles de elaborar y más aún de aceptar, ya que ninguna de las partes estaría dispuesta a perder en favor de la otra sin recibir beneficios directos o equivalentes a cambio. Sea cual fuere el esquema planteado, hay quienes opinan que "la idea de forjar cierto tipo de relación especial con México sigue teniendo importantes partidarios en la Casa Blanca, el Departamento de Estado, el Pentágono y el Congreso. Esa relación concuerda con la política de la administración de estrechar las relaciones bilaterales con los países estratégicamente importantes y amistosos".¹⁰⁷

Volviendo al comercio, la premisa estadounidense que permite considerar la posibilidad de llegar a acuerdos que faciliten una mayor interacción económica es que, además de que serían benéficos para ambos países, el grado de integración comercial y productiva que ya existe entre México y Estados Unidos es considerable. Estarían dadas, por lo tanto, las condiciones para una mayor integración, que irá en aumento irremediablemente a pesar de los esfuerzos de México por diversificarse. Lo que se buscaría con un acuerdo sería facilitar o promover la integración mediante un acople

miento gradual de México a las reglas del comercio internacional; regular el intercambio de mercancías para que éste se oriente en la dirección correcta, es decir, la del libre comercio basado en las ventajas comparativas, sin que esto impida la protección de los sectores poco competitivos; proporcionar un marco jurídico para resolver las diferencias que podrían conducir a una crisis; y ayudar a corregir algunos de los desequilibrios internos y externos de la economía estadounidense. Desde esta perspectiva, el comercio ideal sería aquel en el que se intercambiaran productos primarios (entiéndase petróleo y gas) por manufacturas norteamericanas.

Los esquemas que consideraría eventualmente el gobierno de Estados Unidos en los próximos años para negociar con México quid pro quos interesantes podrían desarrollarse en tres escenarios distintos. Dichos escenarios podrían incluir, cada uno, distintos acuerdos.

En un primer escenario, se negociarían acuerdos parciales de cierta importancia, como los siguientes:

a) Un convenio preferencial de reducciones arancelarias mutuas, que se justificaría con el argumento de que la relación entre México y Estados Unidos ocurre en "circunstancias especiales". Hay quienes opinan que esto es poco viable, ya que si bien las tarifas arancelarias impuestas por el gobierno mexicano hacen atractiva para Estados Unidos una negociación de aranceles, para México tendría poco que ofrecer, bien por que los impuestos sobre sus productos de exportación son ya de por sí bajos (está claro que el problema central para México son las barreras arancelarias), o bien porque le resultaría difícil ofrecer reducciones arancelarias en los productos cuya importación perjudicaría seriamente su economía.

108

Sin embargo, no parece descabellado pensar en que se propiciara un acuerdo de este tipo, si se considera que en el protocolo de ingreso de México al GATT, Estados Unidos y México se habían ofrecido reducciones arancelarias de alrededor de 536 millo-

nes de dólares.

b) Un convenio que insistiera en hacer que México de alguna manera se asociara al Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios. Sería difícil que el gobierno mexicano aceptara suscribir tal código con todas sus cláusulas, pero podría proponerse que México ofreciera modificar algunos elementos de su política comercial de subsidios, a cambio de que Estados Unidos permitiera que los productos mexicanos se beneficiaran con la "prueba de daño" para así reducir las facilidades de que se les aplicaran derechos compensatorios. En la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 se establece que una de las posibilidades de que un país, en este caso México, pueda ser considerado "país bajo el acuerdo" y por tanto con derecho a la "prueba de daño" (si firmar el Código de Subsidios) tendrá que asumir "obligaciones sustancialmente equivalentes" a las establecidas por el Código. ¹¹⁰ Lo importante a determinar, entonces, (determinación a cargo del Presidente), serían las obligaciones que se aceptarían como "sustancialmente equivalentes". Hasta ahora, los Estados Unidos han asumido la posición de pedir a los países en desarrollo el compromiso de eliminar gradualmente los subsidios (en períodos de seis a quince años), a cambio de la "prueba de daño". ¹¹¹ En otras palabras, lo que se negociaría serían los términos en que México se ajustaría al Código sin tener que firmarlo.

Por lo demás, un arreglo como éste, en el que los norteamericanos han puesto particular atención, no evitaría, aún concediéndose el beneficio de la comprobación del daño previa a la imposición de derechos compensatorios, que individuos o empresas particulares en Estados Unidos siguieran exigiendo la aplicación de aranceles sobre las exportaciones mexicanas subsidiadas, aunque sí podría reducirse el número de demandas (sobre todo por el alto costo que supone presentarlas), así como los fallos positivos con respecto a la aplicación de impuestos.

c) Acuerdos sectoriales. Aunque se han escuchado proposiciones para liberalizar, con límites y en forma gradual, el comercio en varios sectores (la Comisión Conjunta

de Comercio acordó establecer grupos de trabajo que llevaran a cabo estudios sobre las industrias de automotores, petroquímica, de computadoras y textil), los estadounidenses piensan que en el corto plazo el único acuerdo posible sobre la base de sectores, sería el de automotores. Este es un caso excepcional en el que la estructura de la industria mexicana y sus vínculos corporativos con los fabricantes al otro lado de la frontera, facilitarían el arreglo, además de que "los intereses extranjeros de las empresas norteamericanas han generado cierta esquizofrenia en la industria y sus aliados sindicales, acompañada de una disposición a explorar las posibilidades de negociación con los exportadores más bien que a recurrir a actos unilaterales de restricción de las importaciones".

112

d) Una zona de libre comercio en la frontera, que empezara por liberalizar algunos productos, de preferencia los menos controvertidos. Esta opción es presentada con frecuencia como una posibilidad real, con el argumento de que ya existe en el lado mexicano un régimen especial de comercio que reconoce las estrechas ligas económicas de la región con Estados Unidos.

113

Otra posibilidad sería que se buscaran acuerdos más modestos con la intención de ir resolviendo algunos problemas y de lograr un clima favorable que sirviera como preámbulo y experiencia, en espera de un momento político propicio para plantear convenios más ambiciosos. En Estados Unidos se ha pensado en lo siguiente:

a) Un marco especial de procedimientos para manejar la relación comercial, que identificara los problemas actuales, previera los futuros y proporcionara medios adecuados para dirimir las controversias. De hecho, el gobierno estadounidense ya ha propuesto un acuerdo de notificación y consulta recíproca previas, que hasta ahora ha sido rechazado por el mexicano.

b) Un acuerdo sobre los procedimientos y requisitos de documentación fronteriza,

que por su ineficiencia entorpecen el tráfico de mercancías. El presidente Reagan dijo en su ya mencionado informe al Congreso: "Debemos trabajar con nuestros vecinos para asegurar que los procedimientos en la frontera no sean impedimento para el comercio".

c) Un arreglo que ayude a remediar la escasez de medios de transporte para introducir mercancías en México y evitar así las pérdidas por el congestionamiento del tránsito en la línea fronteriza. Los comerciantes estadounidenses consideran que las medidas restrictivas del sistema de transporte mexicano repercuten negativamente en el traslado eficaz de bienes. Algunos han señalado que el acuerdo entre México y Estados Unidos de 1980, en el que el primero buscó asegurarse el suministro adecuado de granos y alimentos, tuvo entre sus consecuencias más valiosas "la cooperación sin precedentes entre los dos gobiernos y sus sistemas de ferrocarril, para el transporte de cantidades récord", (casi diez millones de toneladas métricas)". La Comisión Conjunta de Comercio acordó que se llevaran a cabo discusiones técnicas sobre la situación del transporte para incrementar la coordinación bilateral, pero todavía no se conocen propuestas concretas.

En un último escenario no se llegaría a ningún tipo de compromiso y simplemente se buscaría fortalecer los mecanismos de consulta que ya existen, como la Comisión. Esta es la situación actual, en la que los conflictos se siguen resolviendo, como siempre, a través de cauces más o menos informales y sobre bases casuísticas y ad hoc. Por ahora se realizan reuniones periódicas en las que se discuten los problemas y ^{po} líticas comerciales de cada uno de los países, pero no se ha llegado a ningún acuerdo. Se ha optado por un enfoque "evolucionista", que se considera más práctico. Es decir, la liberalización deberá "evolucionar" a un ritmo que evite los tropiezos

contraproducentes. Pero es posible que pronto se reevalúe la política comercial en busca de un acuerdo y, - sin que puedan descartarse las posibilidades anteriores, no debe olvidarse que el acuerdo "ideal", desde la perspectiva norteamericana, es que México ingrese al GATT, o quizá más importante, que se convierta en signatario del Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios, -- asuntos sobre los que se volverá a insistir en la primera oportunidad. En marzo de este año, el subsecretario de Comercio de Estados Unidos afirmó en México que si este país "se adhiere al GATT puede mejorar sus relaciones comerciales con Estados Unidos, pues dispone de un contexto mucho más ordenado y de leyes encaminadas a la protección mutua".¹⁵ Seguramente que el Gobierno mexicano será invitado a participar en la reunión anual de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del próximo noviembre que se llevará a cabo, esta vez, a nivel ministerial.

En resumen, regresando brevemente sobre lo dicho hasta aquí, podrían rescatarse algunos de los elementos que serán determinantes en la conducta de Estados Unidos hacia México en el área de comercio.

La política de comercio exterior norteamericana delineará el espacio general dentro del cual puede esperarse que se muevan los distintos actores relacionados directa o indirectamente con el intercambio bilateral. De manera más concreta, la legislación comercial, fundamentalmente la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, proporcionará los instrumentos para la acción. La existencia de una política y una ley de comercio no garantizan, como vimos, coherencia en el comportamiento. Por el contrario, el diseño de ambas muestra claras contradicciones, tanto conceptuales - como operativas, manifiestas en la distancia que media entre el discurso de libre comercio y las prácticas neoproteccionistas.

La posibilidad de que el gobierno estadounidense ofrezca a sus socios comerciales una apertura de sus mercados similar a la que él mismo busca en el exterior encontrará límites inmediatos.

Para empezar, la recesión económica en Estados Unidos juega en contra de la política liberal, pues los sectores más afectados encuentran en la restricción de las importaciones una salida cómoda a sus problemas de competitividad y debilitamiento de la demanda interna. Por un lado, la reindustrialización en un mercado internacional liberalizado es vista como una solución de largo plazo, pero por el otro, no es fácil llevar la reindustrialización hasta sus últimas consecuencias, es decir, dejar que las industrias relativamente más débiles se enfrenten sin barreras a la competencia extranjera.

Una forma de minimizar este último riesgo es la promoción de políticas de reciprocidad y graduación, que pueden ser interpretadas como principios que intentan modificar situaciones que distorsionan el libre flujo de mercancías, pero que en la práctica se traducen en acciones proteccionistas que buscan excluir a los países en desarrollo más avanzados de un mercado en el que han logrado competir, aunque con logros modestos en el caso de México.

Así, los grupos que podrían eventualmente ser perjudicados con la competencia extranjera se han encargado de que el gobierno a través de la ley, mantenga numerosas excepciones a la libertad de comerciar. En particular para el comercio

mexicano-norteamericano se mencionaron las disposiciones restriccionistas más relevantes y se revisaron algunos de los casos representativos del tipo de conflictos que se han suscitado hasta ahora.

- De lo anterior, o sea del examen de la ley (con las modificaciones que se introducen para incorporar los resultados de la Ronda de Negociaciones Comerciales - Multilaterales de Tokio) y de las disputas comerciales recientes, se deduce que en los próximos años la controversia principal entre México y Estados Unidos se concentrará en las "prácticas desleales de comercio", lo que desplaza inmediatamente la atención hacia las políticas internas de producción e inversión.

De especial interés son los conflictos potenciales (que apuntan en la misma dirección) y los sectores más sensibles, que pudieron identificarse a la luz de -- los pronunciamientos procedentes de grupos en el gobierno, la industria y el sector laboral que han abogado a favor de un trato más estricto para las mercancías procedentes de México. Vuelven a encontrarse aquí las opiniones contrarias al interior de la sociedad norteamericana, pues también se han oído las voces de quienes se benefician con el comercio o se interesan por el mantenimiento de la relación bilateral dentro de límites amistosos.

Las divisiones pueden observarse aún con mayor nitidez si se contempla la resolución de los conflictos. A través de los casos concretos se distinguen las -- instancias a las que suelen recurrir las partes en el enfrentamiento; pero más importante aún, se descubren las posibles vinculaciones entre intereses a ambos lados de la frontera que se alinean en defensa de una misma posición y salen a relucir -- los factores externos al proceso estricto de resolución de la disputa, que pueden influir en la determinación final.

La mayor complejidad en la organización del comercio (explicable en algunos casos por la internacionalización de la producción) da oportunidad a los productores mexicanos por otro lado, de ganar un conflicto o detener algunas acciones proteccionistas con el apoyo más o menos informal de aliados norteamericanos. La con-

dición de país exportador de hidrocarburos, así como la fuerza y mayor experiencia de algunos productores en México pueden tener efectos parecidos en la resolución de disputas. (116)

Quiere decir que el gobierno norteamericano, al ceder a la presión de intereses particulares y restringir el acceso a ciertos productos mexicanos, tendrá que considerar, también, el daño que esto puede ocasionar a otros empresarios y comerciantes y a sus intereses más amplios en relación con México.

Lo anterior no significa, por lo demás, que no puede esperarse que sean cada vez más numerosos los conflictos aislados. En última instancia, es frente a la expectativa de mayores enfrentamientos que se ha pensado en Estados Unidos en la firma de un acuerdo comercial. Se buscaría con ello, sustituir la ausencia de un arreglo multilateral por uno bilateral que liberalizara parcialmente o acercara a México al cumplimiento de las normas del comercio internacional.

Desde la perspectiva estadounidense, una excepción como la anterior a las reglas del GATT se justificaría con la importancia del cliente y a partir de lo que se considera como una interacción que irá inevitablemente en aumento y hacia la colisión.

CONCLUSIONES

La mayor apertura de la economía mexicana frente al exterior que resultó - del uso del petróleo como palanca para el crecimiento y como instrumento para corregir el déficit en la balanza comercial, llevó a México a un desequilibrio insostenible en su relación comercial con Estados Unidos.

Las divisas generadas con la venta de hidrocarburos regresaron a la economía norteamericana vía la importación de bienes que se hizo necesaria para poder crecer a ritmos tan acelerados, en una economía en la que la relación más que proporcional entre crecimiento del PIB e importaciones, es cada vez mayor.

El dinamismo del mercado mexicano como comprador de bienes de capital y productos agrícolas norteamericanos y la oportunidad que se abrió para Estados Unidos de asegurarse una fuente cercana de suministro de energía y de expandir sus inversiones en el exterior obligaron al gobierno norteamericano a observar con más cuidado la evolución de su relación con México, país que en 1980 se convirtió en su tercer socio comercial.

Para México la consecuencia más importante de estos fenómenos fue, en balance, la profundización de la desigualdad y de la vulnerabilidad (medida en términos de composición, dirección y saldo del comercio) frente a su principal comprador y proveedor internacional.

Entre 1977 y 1981 el comercio entre los dos países se multiplicó por cuatro, pero el crecimiento se concentró en las importaciones, dando por resultado un déficit que en 1981 era siete veces superior al de 1978.

Las fuentes de aprovisionamiento y el destino de las exportaciones volvieron a concentrarse en Estados Unidos después de 1975, con excepción del año pasado en el que se diversificaron las ventas de petróleo y con ello, la dirección global del comercio.

El petróleo modificó también de manera radical la composición de las exportaciones. Después de 1978, más de la mitad de las ventas anuales a Estados Unidos han sido aceites crudos de petróleo. No obstante, los hidrocarburos no han sido suficientes ni siquiera como medio de pago internacional, ya que en 1981 el petróleo apenas alcanzó a pagar la cuarta parte de los bienes adquiridos en el mercado estadounidense. La participación de los productos agrícolas y de las manufacturas en el total de ventas a Estados Unidos se ha reducido en términos relativos, al tiempo que ha aumentado la necesidad de importar maquinaria y ahora, también alimentos. Dentro del grupo de bienes manufacturados que se exportan, más de la mitad son productos comparativamente más intensivos en el uso del capital, y en cuyo comercio, más deficitario, las empresas transnacionales tienen una participación mayor.

En suma, el sector externo -concretamente el comercio exterior- que en un momento fue la única posibilidad de crecer, ha vuelto a convertirse en una limitación fundamental; y lo seguirá siendo a menos de que México decida modificar las tendencias negativas que lleva su intercambio con el exterior, sobre todo en las condiciones actuales del mercado petrolero internacional.

En todo caso, la contribución norteamericana a los esfuerzos mexicanos por reducir la "petrodependencia externa", no podrá ir muy lejos. La racionalización de las importaciones y la promoción de las exportaciones no petroleras, única salida para México, pueden representar un problema para Estados Unidos. La implementación de una política favorable a estos intentos se verá obstaculizada por distintas fuerzas al interior de la sociedad norteamericana que presionan en contra de un manejo flexible de la política comercial mexicana, y a favor de la protección del mercado interno y de la apertura de mercados en el exterior.

La tendencia hacia el conflicto en las relaciones comerciales bilaterales, que algunos norteamericanos advierten recurrentemente, tiene suficientes elementos de veracidad, aunque pueda ser exagerada en el discurso con el propósito de indu-

cir a México a la negociación de un acuerdo. Porque no deja de extrañar la seriedad de esta preocupación por el enfrentamiento de parte de Estados Unidos, cuando se ha beneficiado tan ampliamente con el intercambio. Una explicación adicional podría ser que, no obstante que el impacto global de las exportaciones mexicanas sobre la economía estadounidense no merece demasiada atención, la percepción de un daño real o eventual se agudiza en momentos de recesión económica y al enfocarse sectores específicos particularmente sensibles a las importaciones, como los que se identificaron a lo largo del segundo capítulo. Por otro lado, tampoco debe olvidarse que el camino hacia la colisión se percibió, en buena medida, con base en proyecciones de crecimiento que el gobierno mexicano había anunciado y que por ahora están en duda.

El compromiso del gobierno norteamericano con un marco multilateral de regulación del comercio internacional, que México se ha negado a suscribir, es determinante para la conducta de Estados Unidos hacia México. Esta circunstancia hace prácticamente imposible la aceptación por parte del Congreso de un acuerdo bilateral que se aleje demasiado de estas normas. Es decir, aunque la negociación bilateral ha quedado como la única opción para el corto plazo, la posibilidad de hacer una excepción a la política comercial general para el caso de México tiene límites reales y precisos, por más que dicha política no esté coherentemente estructurada desde el punto de vista de la libertad de comercio.

La política de libre comercio ha sido aceptada en Estados Unidos como principio rector del intercambio entre naciones, inclusive por los grupos proteccionistas, en vista de que es posible interpretarlo de distintas maneras, y de que las leyes norteamericanas contienen numerosas provisiones que permiten evadirlo. El sistema político norteamericano, que permite una amplia expresión - y con frecuencia - el predominio - de intereses particulares, también explica porqué puede mantenerse esta ambivalencia entre liberalización y protección.

Las leyes de comercio han proporcionado tradicionalmente mecanismos de salvaguarda contra las importaciones que rebasan determinados niveles, más allá de

los cuales las industrias norteamericanas pueden verse afectadas, o que no cumplen con requisitos mínimos de calidad y sanidad. La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, más estricta en el trato hacia países que no son signatarios ni del GATT ni de los Códigos de Conducta aceptados durante la Ronda de Tokio, ha fortalecido ahora los instrumentos en contra de las "prácticas desleales" de comercio, alrededor de las cuales se darán la mayoría de las disputas en los próximos años. Las consecuencias de este marco jurídico para las exportaciones mexicanas son conocidas y se volvieron a mencionar a lo largo del trabajo, junto con las posibilidades de que sean más numerosos los enfrentamientos.

Detrás de la diversidad de opiniones acerca de la mejor forma de aproximarse a México en el área del comercio y de las quejas aisladas de productores, comerciantes y trabajadores, se encuentra con frecuencia el fenómeno de la reestructuración internacional de la industria, tema que no fue tratado directamente en este escrito pero que valdría la pena explorar.

Además del uso de subsidios y arreglos preferenciales que permiten el fomento de las ventas al exterior, cada vez un mayor número de países en desarrollo recurren a la coproducción y al control sobre la inversión extranjera para dirigir la producción hacia las exportaciones, lo que hace posible a muchas empresas de los países industrializados permanecer en el mercado gracias a las economías de escala y a la reducción de los costos que se obtienen con el desplazamiento hacia el exterior. Lo anterior resulta en el crecimiento del comercio, pero promete generar mayores conflictos. Frente a la posibilidad de exportar más por estas vías, se encuentran las políticas de reciprocidad y graduación en contra de esquemas preferenciales como las maquiladoras y el Sistema Generalizado de Preferencias; y la intolerancia hacia las políticas industriales y de inversión que tienen un impacto directo sobre el comercio, como los subsidios y los "performance requirements".

El problema central en muchos casos se explica en los términos más amplios del proceso de redespliegue industrial y de ajuste en la división internacional --

del trabajo entre los países altamente industrializados - como Estados Unidos - y los de industrialización reciente - como México - en el que los primeros tendrán que ceder a los segundos la producción de bienes en los que han perdido competitividad y concentrarse en aquellos en los que tienen la ventaja comparativa del capital y la tecnología. Algunos sectores tendrán que pagar los costos de este ajuste y durante la transición tratarán de aferrarse a una política comercial proteccionista, proteccionismo que se agudiza en períodos de recesión económica.

Este es un proceso que debe tenerse siempre en mente en el momento de abordar los conflictos comerciales y su negociación, porque abre la oportunidad para México de buscar acuerdos y de saltar las barreras proteccionistas para los bienes en los que las empresas norteamericanas tienen una participación más relevante. - Como se reveló en la resolución de disputas concretas, el establecimiento de alianzas entre grupos a ambos lados de la frontera o el apoyo de empresas norteamericanas a las regulaciones mexicanas para la inversión extranjera pueden ser determinantes para detener demandas proteccionistas. Es posible lograr así, que los productos mexicanos sigan entrando al mercado norteamericano, lo que no necesariamente se traduce en una disminución del déficit comercial para México.

Lo que queda de todo esto es una gran interrogante sobre las ramas en las que México podría mejorar su posición comercial. Podría seguirse por el camino -- que se ha iniciado; es decir con mayores exportaciones de petróleo y gas y de bienes manufacturados en la frontera (maquila) o producidos como parte de un proceso de internacionalización de la producción en las ramas automotriz, eléctrica, electrónica (o sea productos agrupados de acuerdo con la CUCI bajo el grupo de "maquinaria y equipo de transporte"). Estos productos tendrían mayores posibilidades que las manufacturas tradicionales de remover el obstáculo del proteccionismo en Estados Unidos - por las razones expuestas más arriba - pero hasta ahora el comercio de estos productos no ha contribuido en forma significativa a resolver los problemas del empleo y del déficit. Los hidrocarburos y el grupo de bienes clasificados

como "maquinaria y equipo de transporte" son poco intensivos en el uso de mano de obra; además, si se recuerda el primer capítulo, el saldo de este último grupo de productos es altamente deficitario. Sin lugar a dudas que las empresas maquiladoras generan muchos empleos, pero no alivian en forma significativa el déficit. Por lo demás, la absorción de fuerza de trabajo por parte de las empresas maquiladoras es de perspectivas inciertas, al ser industrias que no están integradas a la economía nacional y que pueden emigrar en cualquier momento hacia otros lugares en donde -- encuentren mano de obra más barata que la mexicana.

Aprovechando los recursos energéticos podrían exportarse también mayores volúmenes de petroquímicos y otras manufacturas intensivas en el uso de energía, en las que ya se ha demostrado competitividad, como las de hierro y acero (véanse las listas de productos al final) posiblemente sobre la base de esquemas integrativos, en los que México se especializara en la exportación de bienes intermedios que estuviera en capacidad de producir. Habría que considerar aquí el costo de exportar este tipo de bienes a partir de energéticos subsidiados. En este caso, al igual -- que en el redespazamiento de partes del proceso productivo, el problema sería el de la integración vertical y horizontal de las industrias en México. Este esquema tendría como ventaja sobre el anterior, el de la mayor participación de empresas -- nacionales en la producción para la exportación.

Por último, también podría buscarse una salida por el lado de las exportaciones tradicionales, intensivas en el uso de mano de obra y superavitarias, como por ejemplo ropa, calzado, textiles, etc. El proteccionismo en Estados Unidos sería, en un escenario como éste, un obstáculo serio, ya que es justamente para las manufacturas intensivas en mano de obra que el mercado norteamericano es relativamente más cerrado y la posibilidad de establecer alianzas es más remota por el carácter nacional de estas industrias. Aunque probablemente la limitación más importante fuera la falta de competitividad de estos productos mexicanos en el exterior, sobre -- todo con la competencia de países como los del Sudeste Asiático.

Estos caminos no son mutuamente excluyentes, pero suponen una estructura -ción específica de la industria, misma que tendrá que decidirse obviamente no sólo en función de su impacto sobre la brecha del comercio exterior, sino también en términos de las repercusiones generales para el empleo y la protección de las empresas nacionales.

Para todos estos planteamientos, la cooperación norteamericana repetimos es dudosa. Teóricamente, ésta podría venir por distintas vías. Por un lado, asumiendo en forma integral la liberalización del comercio que él mismo propone, siguiendo el desplazamiento de ventajas comparativas hacia los países en desarrollo en algunas ramas productivas. Es decir, cediendo a estos países, a través de un ajuste más acelerado, la producción de bienes, generalmente intensivos en el uso de mano de obra poco calificada, en la cual ya no podrá competir en el largo plazo. Por otro lado, atendiendo a la necesidad de países como México de controlar el desempeño de la inversión extranjera para el logro de objetivos nacionales que van más allá del mero interés por exportar; y de integrar las distintas ramas industriales a través de la adecuada transferencia de tecnología, para reducir los riesgos de la dependencia que supone todo proceso de especialización. La diversidad de opiniones y fuerzas dentro de la sociedad norteamericana que estarían en contra de acciones como las anteriores fueron identificadas a lo largo del segundo capítulo.

Finalmente, quedaría entonces la duda de los beneficios que podrían obtenerse con la firma de cualquiera de los acuerdos que han sido sugeridos. No parece claro que alguna de las modalidades pudiera significar un incremento sustancial para las exportaciones mexicanas, lo que lleva a pensar en otros mercados del área regional. Esta es una opción que no debe descartarse. Por lo pronto, los acontecimientos de la semana pasada, concretamente el control de cambios integral, tendrán como repercusión inmediata una disminución considerable de las transacciones comerciales entre

los dos países. Los productores norteamericanos se sentirán lesionados por el obstáculo al que se enfrentarán ahora los compradores mexicanos, con el control de divisas y la devaluación del peso, para adquirir bienes norteamericanos. De esta forma, el temor frente a las exportaciones mexicanas perderá fuerza frente a la expectativa de que México reduzca - como ya lo está haciendo - drásticamente sus importaciones. Esto no significa que en el mediano plazo no vuelvan a surgir los asuntos planteados como conflictivos en el segundo capítulo.

Por lo demás, el tema del comercio perderá visibilidad en los próximos meses, ante la urgencia de resolver los problemas financieros por los que atraviesa México.

NOTAS

- 1 Véase en el Plan Global de Desarrollo 1980-1982, la sección dedicada a al comercio exterior, p. 235+
- 2 Véase el trabajo de John F. H. Purcell, Trade Conflicts and U.S. -Mexican Relations, Working Papers in U.S. - Mexican Studies, No. 38, San Diego: University of California, 1982, quien dedica buena parte de su artículo al examen de estas diferencias. Pueden verse también las reflexiones de Richard A. Nuccio, "The Redefinition of U.S. -Mexican Relations", ponencia preparada para el Segundo Seminario Internacional del CIDE, - Guanajuato, 28 de julio - 1 de agosto de 1980, Mimeo.
- 3 Opinión claramente expuesta en un informe de la Rand Corporation, "Mexico's Petroleum and U.S. Policy: Implications for the 80's": "Para los intereses económicos de Estados Unidos podría ser más conveniente recibir una proporción elevada de tales ingresos (petroleros), a cambio de bienes y servicios estadounidenses, que lograr una gran participación en las exportaciones de petróleo", citado por Olga Pellicer en su artículo "Consideraciones acerca de la política comercial de Estados Unidos hacia México", Comercio Exterior, vol. 30, No. 10 (octubre, 1980) -- México, D. F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, p. 1114-1120.
- 4 Véase las conclusiones sobre las implicaciones que los planes de desarrollo industrial mexicano pueden tener sobre la relación bilateral, en el estudio de Ventana Associates, Inc., op.cit.
- 5 La mayoría de los estudios utilizados en la redacción de este trabajo, fueron escritos antes de los acontecimientos de fines de 1981 y principios de 1982, y están, por lo tanto, permeados de un optimismo que suponía más larga duración para el acelerado crecimiento de la economía mexicana. Se aseguraba -por ejemplo- que para 1985, México se convertiría en el segundo socio comercial de Estados Unidos y se consideraba factible que México se aproximara a las metas de producción establecidas en sus planes de desarrollo. Ciertamente que estos escritos, de ser revisados por sus autores, se verían matizados por el pesimismo que parece prevalecer ahora.
- 6 Raymond Vernon, "El comercio y la inversión en las relaciones México-Norteamericanas", en Las relaciones México-Estados Unidos, selección de Carlos Tello y Clark Reynolds, Lecturas No. 43, México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 164.
- 7 Así lo afirmó el Representante Comercial de Estados Unidos en el discurso en el que expuso los lineamientos generales de la política comercial de Estados Unidos: "Statement on U.S. Trade Policy", Office of the United States Trade Representative, Washington, D.C., 8 de julio de 1981, p. 1, Mimeo.
- 8 Un estudio realizado por asesores del Congreso estadounidense en julio de 1981 señala que "en términos absolutos, la mayor parte de la industria norteamericana sigue siendo eficiente e innovadora, aunque en términos relativos puede haber declinado con respecto a otros países", y se concentra en el estudio de tres sectores (acero, electrónica de consumo y

automotriz) como ejemplos de industrias "crecientemente presionadas por la competencia internacional --como muchos otros sectores de la economía norteamericana-- " y en las que se observa una disminución permanente de las oportunidades de empleo. Véase U.S. Congress, U.S. Industrial Competitiveness ..., op.cit.

- 9 - Datos presentados por Richard I. Kirkland, en un artículo publicado en Fortune "La batalla verbal del Comercio" y reproducido en la revista - Contextos, editada por la Secretaría de Programación y Presupuesto, Año 3, No. 19 (13-19 de mayo de 1982) México, D. F.: Talleres Gráficos de la Nación.
- 10 Bergsten señala que la sobrevaluación del dólar es un elemento clave en la explicación del resurgimiento de fuertes presiones proteccionistas: "...un dólar sobrevaluado es con mucho, la más grande amenaza para una política comercial liberal en Estados Unidos. [...] Cuando la competitividad de los precios de todas las industrias se deteriora sustancialmente debido a un dólar sobrevaluado, [...] las coaliciones que abogan por dispositivos proteccionistas se forman sin dificultad". Fred C. - Bergsten, "The Costs of Reagonomics", en Foreign Policy, No. 44. (otoño de 1981) p. 30 y 31.
- 11 Comentario del profesor Katzenstein (Cornell University) en 96th ----- Congress, U.S. International Trade Strategy, Hearings before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, 2a. sesión, Washington, D. C.: U.S. Government Printing Office, 5 y 9 de diciembre, 1980, 2a. parte.
- 12 Cifras del Departamento de Comercio, citadas en la revista Expansión, en donde se afirma que en los primeros cuatro meses quebraron tantas empresas como en todo el año de 1981. Véase "Estados Unidos: Los ricos también quiebran", Año XIV, Vol. XIV, No. 345 (21 de julio de 1981) - México, D. F.: Expansión, S.A., p. 27-29.
- 13 Palabras del Senador Bradley, U.S. International Trade..., op.cit., p. 15.
- 14 Véase las opiniones del profesor Ezra F. Vogel en U.S. International Trade ..., op.cit., p. 107-120.
- 15 Ventana Associates, Inc., op.cit. p. 235, En opinión de los autores de este estudio, esto significa que las relaciones especiales o preferentes entre dos o más países (por ejemplo, Francia y sus antiguas colonias o México y Estados Unidos) pueden volverse más atractivas en el futuro.
- 16 Vernon, op.cit., p. 158.
- 17 Brock, "Statement on U.S. Trade Policy", op.cit.,
- 18 Así lo afirmó Robert McNamara en un discurso en la UNCTAD en 1979, refiriéndose a Hong Kong, Singapur, Corea, Taiwán, Brasil y México. Discurso citado en el artículo de Rocio de Villarreal y René Villarreal, "El comercio exterior y la industrialización de México a la luz del - Nuevo GATT", en Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980) México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., 1980.

- 19 Isaiah Frank, The "Graduation" Issue in Trade Policy Toward LDCs, World Bank Staff Working Paper No. 334, Banco Mundial, Washington, junio de -- 1979, p. 1.
- 20 Para una revisión de las nuevas normas internacionales para el comercio, véase el artículo de Thomas R. Graham, "Una revolución en la política - comercial", Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2 (febrero 1980) México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., 1980, p. 163-168.
- 21 Manuel Armendáriz y Eric Alvarez Gurza, "Perspectiva Mexicana del Protec- cionismo Norteamericano" ponencia presentada en la reunión auspiciada por el Overseas Development Council, celebrada en Cocoyoc para discutir el te- ma del comercio mexicano-norteamericano, noviembre de 1981. Estos autores opinan que aún cuando la graduación se aplica en función del nivel de de- sarrollo económico y del grado de competitividad de algunos productos, -- "no se define claramente ni cuenta con una fórmula específica", con lo -- cual los Estados Unidos "arbitrariamente definen la situación en que se encuentran los países en desarrollo". p. 27.
- 22 Gary Clyde Hufbauer y Andrew James Samet, "Unfair" Trade Practices: A Me- xican-American Drama", ponencia presentada en la Reunión de Cocoyoc -- mencionada con anterioridad. En este artículo los autores hacen esta divi- sión entre prácticas "justas" e "injustas", que adoptamos aquí.
- 23 Graham, op.cit., p. 165.
- 24 Se consideran relevantes, para los propósitos de este trabajo, las leyes que se han invocado recurrentemente en el último decenio para detener el ingreso de productos mexicanos.
- 25 Las limitaciones sobre los productos agrícolas se imponen principalmente de conformidad con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933 (reformada), la Ley de Acuerdo de Comercialización Agrícola de 1937, la Ley de Azúcar de 1948 (reformada) y la Ley de Importación de Carne de 1979. Por lo que se refie- re a los textiles y la ropa, las restricciones se aplican de acuerdo con el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles. Para un - buen resumen sobre estas legislaciones, véase el artículo en la revista Comercio Exterior, "Intercambio comercial México-Estados Unidos", Depar- tamento de Planeación, Vol. 31, No. 3 (marzo de 1981) México, D. F.: Ban- co Nacional de Comercio Exterior, S.A., 1981, p. 341-352.
- 26 Heimpel, "México: Profile Paper ...", op.cit.
- 27 Para una explicación más detallada de la forma en que se estima la canti- dad base, del procedimiento que se sigue en los ajustes, de los niveles mínimos, etc., véase el artículo "Intercambio comercial México-Estados - Unidos", Comercio Exterior (marzo 1981) citado con anterioridad.
- 28 Ibid., p. 348.
- 29 Los siete productos fueron: aceros especiales, cubiertos de resa, guan- tes de piel, champiñones, ferrosilicones, cierres y calzado.
- 30 Véase el artículo de Hufbauer y Samet citado antes, en el que se hace un cuidadoso estudio de los conflictos comerciales en los que los intereses norteamericanos afectados buscaron protegerse con la cláusula de escape

y con la legislación en materia de subsidios y precios de dumping.

31 Ibid., p. 5.

32 Hufbauer y Samet, op. cit., p.7

33 Estudio citado en un artículo de Diana Tussie, "GATT and the MFA: Counter to 'free trade'", publicado en la revista South, enero 1982, p.21. El GATT define "market disruption" como el incremento sostenido y sustancial de las importaciones de ciertos productos ofrecidos a precios inferiores a los prevalecientes en el mercado. Tussie sostiene que estos precios inferiores no son ni ilegales ni resultado de prácticas de dumping, sino reflejo de mejores condiciones de competencia. En este artículo se menciona también que los manufactureros de calzado están presionando en el Congreso para iniciar un Acuerdo Multi-calzado.

34 Véase Sidney Weintraub, "U.S.-Mexican Trade: Situation and Outlook", en Richard D. Erb y Stanley R. Ross, (eds.) United States Relations with Mexico. Context and Content, Washington: American Enterprise Institute for Public Research, 1981, p. 1983-184. Weintraub señala que las restricciones norteamericanas no han impedido el crecimiento de la industria mexicana de textiles y de ropa.

35 Véase el artículo de marzo de 1981, "Intercambio comercial...", en Comercio Exterior, op.cit., p.352.

36 Hufbauer y Samet, op.cit., p. 1-3.

37 La Ley Antidumping de 1921 establecía que el Departamento del Tesoro (la autoridad ha pasado ahora al Departamento de Comercio) debía emitir una conclusión preliminar acerca de la venta de un producto a precio inferior al justo dentro de 6 meses a partir de una petición; una determinación final debía expedirse dentro de los tres meses siguientes; si la conclusión era positiva, la OCI tenía tres meses para decidir si había daño a la industria norteamericana, previa la imposición de derechos antidumping. Véase Reimpel, "México and...", op.cit.

38 Véase la lista de todos estos productos en Hufbauer y Samet, op. cit., en el apéndice.

39 Ibid.

40 Recuérdese por ejemplo la "guerra del tomate" que duró seis años (1969-1975) en la que los tomateros de Florida trataron de imponer barreras no arancelarias a las exportaciones mexicanas, con base en la legislación, que ya se mencionó con anterioridad, que establece que las restricciones impuestas a los productos norteamericanos se harán extensivas a las importaciones. La resolución fue favorable para los productores mexicanos, pero este conflicto ha sido considerado por un estudio del comercio agrícola bilateral como "la confrontación comercial más seria entre México y Estados Unidos hasta -- 1978". Véase David Mares, "México y Estados Unidos: El vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética", en Foro Internacional, N° 85, México, D. F.: El Colegio de México, vol. XXII, núm. 1 (julio-septiembre, 1981) p. 1-21.

- 41 Dos disputas con mayor publicidad que la de los tomates fueron la del gas (1979) y la del atún (1980), pero ninguna de las dos fue un conflicto en los términos en que se ha definido en este trabajo. El problema con el gas fue más bien una disputa sobre el precio, más que un intento por detener las ventas, pero es ilustrativo al igual que el caso de los tomates, de la manera en que la consideración de mantener buenas relaciones con México, que se vuelve central en el nuevo marco de las relaciones energéticas, obliga a evitar conflictos mayores. Véase el artículo de Olga Pelli-cer, "La política energética de Estados Unidos hacia México", Foro Internacional, N° 83, México, D. F.: El Colegio de México, vol. XXI, núm. 3 -- (enero-marzo, 1981) p. 318-335.
- El caso del atún fue, estrictamente hablando, una disputa por límites o por jurisdicción en el uso de las aguas, a raíz de la cual se originó una interrupción del comercio atunero entre los dos países.
- 42 Heimpel, "México and...", op.cit., p.7.
- 43 Mares, op.cit., p. 20.
- 44 Ibid., p. 14 y 17. Fagen señala también la importancia del "contexto político más amplio" en el que se dio la controversia del tomate y las legumbres de invierno, pero su interpretación se centra en el concepto de seguridad nacional. Véase Richard Fagen, "La política de las relaciones México-Norteamericanas", en Tello y Reynolds, op.cit., p. 359-379.
- 45 David R. Mares, "Remarks presented at The Woodrow Wilson Center for International Scholars", Washington, D.C.: The Wilson Center, Septiembre 30, -- 1981, mimeo. p. 7-8.
- 46 Un estudio de este último caso puede encontrarse en otro trabajo de Mares, The Evolution of US-Mexican Agricultural Relations: The Changing Roles of the Mexican Agricultural Producers, Program in United States-Mexican Studies, Working Papers in US-Mexican Studies N° 16, San Diego: - University of California, 1981.
- 47 Véase el artículo de Sanderson sobre la organización del comercio de frutas y carne (este último de tipo maquiladora) en el que se hace énfasis -- sobre la tendencia del comercio a perder su carácter de intercambio puramente mercantil, para convertirse en una internacionalización de la producción. Steven E. Sanderson, "Retceding Frontiers: Aspects of the Internationalization of U.S. -Mexican Agricultural Production and their Implications for Bilateral Relations in the 1980s", Prepared for delivery at the Binational Consultation on US-Mexican Agricultural Relations conducted by the Program in US-Mexican Studies, University of California, San Diego, --- February 25-27, 1981. Mimeo. También sobre internacionalización de la producción véase Comercio Exterior, vol. 32, núm. 7, julio de 1982.
- 48 John S. Odell, "Latin American Industrial Exports and Trade Negotiations with the United States", Washington, D.C.: The Wilson Center, Latin American Program, Working Papers, Number 41, s.f. En principio los países - desarrollados esperan que los países en desarrollo vayan disminuyendo - gradualmente sus subsidios.
- 49 Hufbauer y Sasset, op.cit., p. 28.

- 50 Ibid. p. 14. Los casos previos a 1979 fueron el de las planchas de acero, el de los espárragos y el de algunos textiles y ropa de piel. Véase la historia de cada uno en el artículo de Hufbauer, para mayor información sobre la forma, muy amplia y en ocasiones arbitraria, en que se interpretó o se ha interpretado un subsidio.
- 51 Ibid. p. 19.
- 52 Ibid. p. 29.
- 53 Ibid. p. 34. Otros autores, como Mares, coinciden en lo mismo.
- 54 Vernon, op.cit. p. 159.
- 55 John F. H. Purcell, Trade Conflicts and US-Mexican Relations, op.cit. p. 31.
- 56 Tomás Peñaloza, "La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos" en Comercio Exterior. Vol. 30, núm. 2, febrero de 1980. p. 132 Este autor señala que la aplicación de medidas compensatorias es discrecional y no obligatoria lo que -en su opinión- significa que la ley es suficientemente flexible como para lograr que su aplicación a productos mexicanos no represente un problema serio.
- 57 Citado en Kirkland, op.cit. p. 16.
- 58 Brock, "Statement on US Trade Policy", op.cit. p. 6.
- 59 Citado en Kirkland, op.cit. p. 19.
- 60 En la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, título XI, sección 1104, se establece que "el Presidente deberá estudiar la conveniencia de entrar en acuerdos comerciales con países de la región Norte del Hemisferio Occidental" y presentar un informe con sus opiniones. Dichos estudios sirvieron de base al Presidente para presentar su informe al Congreso en agosto de 1981.
- 61 Ventana Associates, Inc., Mexican Industrial Development Plans: Implications for United States Policy, op.cit. p. 10.
- 62 Este es el término que utiliza el GATT para referirse a las prescripciones impuestas a una empresa de propiedad extranjera por el gobierno de la nación receptora, y que pueden ser incentivos a la inversión (también pueden concederse a empresas nacionales) o condiciones impuestas a los inversionistas extranjeros para que puedan invertir en un país. En algunos textos se hace referencia a estas medidas (performance requirements) con el nombre de "requisitos de funcionamiento" o "requisitos de desempeño", pero preferimos seguir la traducción del GATT. Los requisitos que interesan a los estadounidenses son los que repercuten de modo más directo sobre el comercio (trade-related performance requirements), que básicamente son requisitos de exportación y de sustitución de importaciones.
- 63 Véanse, por ejemplo, los trabajos de Laura Randall, "Mexican Development and Its Effects upon the United States Trade", en Robert H. Mc. Bride (ed.), Mexico and the United States: Energy, Trade, Investment, Immigration, Tourism, Nueva York: The American Assembly, Columbia University, 1981. p. 49-76.; Purcell, op.cit., el estudio de Ventana Associates, Inc., op.cit.; el libro editado por Domínguez, Mexico's Political Economy, op. cit.; o el libro de Tello y Reynolds, op. cit., que constituyen tan sólo algunos ejemplos.

- 64 Hufbauer y Sarnet, op.cit., p. 39.
- 65 Weintraub, "US-Mexican Trade...", op.cit. p. 181.
- 66 Brock, "Statement on US Trade Policy", op.cit.
- 67 Kirkland, op.cit. p. 15
- 68 Ibid.
- 69 Véase la encuesta realizada por el Comité de Política Comercial, a petición del Representante Comercial de Estados Unidos, entre miembros del sector privado comercial e industrial para recoger sus puntos de vista sobre posibles acuerdos comerciales en América del Norte, en North American Trade Agreement: A Study Mandated in Section 1104 of the Trade Agreements Act of 1979 (1104a) Study of Possible Agreements with North American Countries, 26 de julio de 1981, Mimeo.
- 70 Véanse las declaraciones al Congreso en audiencias sobre la estrategia de comercio internacional de Estados Unidos de los representantes de la California Almond Growers Exchange y de la California-Arizona Citrus League, en 96th Congress, U.S. International Trade Strategy, op.cit., p. 133 y 135.
- 71 Violante Marlock, "A Critical Juncture...". op.cit., p.1.
- 72 Información proporcionada por Evertt Briggs, subsecretario de Estado para Asuntos Interamericanos, en 97th Congress, United States - Mexican Relations: An Update, Hearings before the Subcommittee of Interamerican Affairs, 1a. sesión, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 10 de junio de 1981, p. 10. En la ley de 1979 se incorpora un párrafo en el que se hace explícito el carácter voluntario - es decir, no obligatorio - de las concesiones arancelarias otorgadas a través del SGP. Es relevante recordar también, que la legislación autoriza al Presidente a suspender el trato preferencial a los países exportadores de petróleo que suspendan o reduzcan los envíos de este producto a Estados Unidos. La modificación anual del SGP sobre la base de criterios de graduación y de "necesidades de competencia" se hace atendiendo a las peticiones de productores, trabajadores, diputados, etc.; de ahí la importancia de las presiones.
- 73 Véanse North American Trade Agreements ..., p. 79.
- 74 David F. Ronfeld y Caesar Sereseres, The Management of U.S.- Mexico Interdependence: Drift toward failure? documento mimeografiado preparado por el Departamento de Estado, Rand/W-9859-dos, enero de 1978, p. 15-16.
- 75 Estudio citado en Reynolds, "Notes on...", op.cit., p. 172-173; en otro trabajo, Reynolds señala que se estima que en Estados Unidos se crean de uno a tres empleos por cada empleo mexicano en las plantas fronterizas, gracias a la demanda de importaciones de los mexicanos que se gastan sus ingresos al norte de la frontera, "Las perspectivas económicas...", op.cit., p. 26.
- 76 North American Trade Agreements, op.cit., p. 83.
- 77 Reynolds, "Notes on...", op.cit., p. 173-175.
- 78 Grunwald, op.cit., p. 62. Para este autor, un incentivo adicional sería la eliminación de las restricciones para la venta de estos bienes en el mercado interno.

- 79 Véanse las primeras diez cuartillas del artículo de John F.H. Purcell, -
Trade Conflicts... op.cit.
- 80 Ventana Associates Inc., Mexican Industrial Development Plans..., op.cit.,
p. 238.
- 81 Ibid., p. 255 El cálculo se hace a partir del número de empleados localizados
en las industrias maquiladoras de la frontera que se benefician de
las secciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria estadounidense; en
la producción de hortalizas de invierno, cuya exportación depende en buena
medida de las restricciones que Estados Unidos dicta cada año; y en --
las industrias cuya producción entra a Estados Unidos libre de impuestos
bajo el SGP.
- 82 Véanse los trabajos de este autor citados con anterioridad y otro más, -
"Labor Market Projections For the United States and Mexico...", Mimeo
- 83 Excelsior, 27 de enero de 1982, p. 10 y 26.
- 84 Business Week, "Government: The New Export Policy" (21 de julio, 1980) p.88
- 85 Ventana Associates Inc., Mexican Industrial..., op.cit., p. 238.
- 86 Ibid., p. 5.
- 87 U.S. Congress, U.S. Industrial Competitiveness..., op.cit., p. 75.
- 88 USITC, Background Study of the Economies..., op.cit., p. 119.
- 89 Ibid., p. 139.
- 90 Anunciado en Excelsior, 8 de junio de 1982. No obstante México tiene un
déficit considerable en el comercio bilateral de acero.
- 91 La cifra del desempleo fue tomada del artículo aparecido en la revista -
Espansión, citado antes; y del estudio de la AFL-CIO que se menciona en el pe
riódico Excelsior, del 17 de enero de 1982, p. 10 y 26.
- 92 Erb. op.cit., p. 8.
- 93 "Trade-related performance requirements".
- 94 The Labor Industry Coalition for International Trade, Performance Requi-
rements: A Study of the Incidence and Impact of Trade- Related Performan-
ce Requirements and an Analysis of International Law, s.p.i., marzo de -
1981, p. viii.
- 95 El decreto de la industria automotriz de 1977 indica que las empresas -
deben igualar el monto de sus importaciones de partes y equipo con las -
exportaciones de sus productos; también incluye incentivos fiscales para
promover la exportación, señala requisitos mínimos de contenido local en
la producción, fija límites mínimos de exportación y amplía el uso de --
subsídios internos y para exportación.
- 96 Un artículo publicado en julio de 1981 señalaba que, en lo que iba de --
ese año, el sindicato United Auto Workers había visto el despido de ---
300 000 de sus afiliados. Business Week, "An accelerating drift...", --
op.cit., p. 25.
- 97 LICIT, op.cit., p.6.
- 98 Ventana Associates Inc., op.cit., p. 90.

- 99 Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Inc., "Statement on the United States Policy Towards Foreign Trade-Related Performance Requirements" Before the Subcommittee on International Economic -- Policy of the Senate Foreign Relations Committee, 28 de octubre de 1981, Mimeo. Esta Asociación de Manufactureros incluye a las empresas productoras de automóviles, camiones y autobuses que cuentan con el 99% de la producción interna de vehículos. La cita se refiere a un estudio más amplio, realizado en apoyo al informe que debía entregar el presidente al Congreso sobre la posibilidad de llegar a acuerdos comerciales en América del Norte, que se menciona en el artículo de Violante, op.cit.
- 100 Ventana Associates Inc., op.cit., p.3.
- 101 John F.H. Purcell, op.cit., p. 43.
- 102 Puede verse un listado de las disposiciones que forman parte de las reglas del comercio internacional, que se proponen como remedio contra los requisitos sobre los resultados de la inversión extranjera, al final del estudio de la LICIT, op.cit.
- 103 Así lo afirma John F.H. Purcell, en su artículo citado, en donde selecciona a las hortalizas de invierno (principalmente tomates) a la industria automotriz, la farmacéutica y la petroquímica, como los sectores comerciales en los que se darán la mayoría de las disputas en los próximos años.
- 104 Ventana Associates, Inc., op.cit., p. 238.
- 105 Opinión del ex-presidente de la Cámara Americana de Comercio, Wichtrich, expresada en su artículo "Mexican - American Commercial Relations" citado en el primer capítulo.
- 106 Ronald Reagan, "Report on North American Trade Agreements", Transmitted to Congress by President Reagan on August 4, 1981, as required by Section 1104 of the Trade Agreements Act of 1979, Washington, D.C., 4 de agosto de 1981, Mimeo, p. 2.
- 107 Susan Kaufmann, "A grandes iniciativas, grandes fracasos"
- 108 North American Trade Agreements, op.cit., p. 94.
- 109 Citado en Wichtrich, op.cit.
- 110 La ley también menciona la posibilidad de que se otorgue a un país la -- "prueba de daño" si éste ha firmado "un acuerdo importante" con Estados Unidos en materia de comercio.
- 111 Amendáriz y Alvarez, op.cit., p. 15.
- 112 Vernon, op.cit. p. 159-160.
- 113 North American Trade Agreements. op.cit., p. 41
- 114 Heimpel, "Mexico and...", p. 9-10.
- 115 Hufbauer y Samet, op.cit. p. 39.
- 116 Véase el artículo de John S. Odell, citado en páginas anteriores, en el que se concluye que los países de América Latina han logrado mejorar su capacidad negociadora y obtener resultados favorables en los conflictos comerciales con Estados Unidos, a través de tres estrategias: movilizándolo aliados en Estados Unidos, amenazando con represalias o recurriendo a argumentos tecnocráticos.

BIBLIOGRAFIA

- Armendáriz, Manuel y Alvarez Gurza, Eric. "Perspectiva mexicana del proteccionismo norteamericano". Ponencia presentada en la Reunión auspiciada por ODC, Cocoyoc, noviembre 1981, Mimeo.
- Ayres, Robert L. "The Future of the U.S.-Mexican Relationship". Washington, D.C., septiembre 19 1980, Mimeo.
- Baldrige, Malcom. (Secretary of Commerce). Statement before the Subcommittee on International Finance and Monetary Policy. Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. United States Senate, Washington, D.C., julio 8 de 1981, Mimeo.
- Banco de México, S.A. Informe Anual 1980. Sexagésima segunda Asamblea General Ordinaria de Accionistas, Subdirección de Investigación Económica México, D.F.: Anuario Impresiones y Ediciones, 1981.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Comercio exterior de México 1971, México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, 1974.
-
- Anuario de Comercio Exterior de México 1972-1973, México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, 1976.
-
- Anuario de Comercio Exterior de México 1974-1977, México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, 1980.
- Bergsten, C. Fred. "The Costs of Reagonomics", Foreign Policy, No. 44, (otoño 1981) p. 24-36.
- Briggs, Everett Ellis. Prepared Statement of Acting Deputy Assistant Secretary of State for Inter-American Affairs Before the Subcommittee on Inter-American Affairs, United States House of Representatives, Washington, D.C., Junio 10 1981, Mimeo.
- Brothers S. Dwight. "Mexico-U.S. Economic Relations in Historical Perspective", en Poulson W. Barry y Osborn Noel -- (eds.), U.S.-Mexico Economic Relations, Westview Special Studies in International Economics and Business, Colorado Boulder: Westview Press, Inc. 1979.
- Business Week. "World Trade: An Accelerating drift toward protectionism", Business Week, (julio 27 1981), p. 22-25.

- Calderón, Ernesto. "Las maquiladoras de los Países Centrales que operan en el Tercer Mundo" en Lecturas del CEESTEM: Maquiladoras, Vol. 1 No. 1, México, D.F., 1980.
- CIDE. Departamento de Política Internacional. Carta Mensual de Política Exterior Mexicana, México, D.F., AÑO 1, No. 1, (15 de septiembre de 1981), Mimeo.
- IMCE, Departamento de Planeación, Mercados y Productos, "Intercambio comercial México-Estados Unidos", en Comercio Exterior, Vol. 31, No. 2, 3 y 4 (artículo en tres partes) México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior (febrero, marzo y abril de 1981) p. 227-237; 341-352; 469-
- Congress of the United States, Office of Technology Assessment, U.S. Industrial Competitiveness: A Comparison of Steel, Electronic and Automobiles. Washington, D.C.: Office of Technology Assessment, julio 1981.
- 96th Congress. Report to the Congress on the First Five Years' Operation of the U.S. Generalized System of Preferences (GSP). Committee on Ways and Means. U.S. House of Representatives Transmitted by the President of the United States on April 17, 1980. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, abril 21, 1980.
- _____. Trade Agreements Act of 1979, Public Law 96-39, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, julio 26, 1979.
- _____. U.S. International Trade Strategy, Hearings before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 2a. sesión. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, diciembre 5 y 9, 1980.
- 97th Congress. United States-Mexican Relations: An Update. - Hearing before the Subcommittee on Inter-American Affairs of the Committee on Foreign Affairs, House of Representatives, 1a. sesión. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, junio 10, 1981.
- Davila Gómez Palacio, Roberto. "Perspectivas de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos de América", Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos, (S.P.I.).
- Domínguez, Jorge I. "International Reverberations of a Dynamic Political Economy", en Jorge I. Domínguez (ed), Mexico's Political Economy: Challenges at Home and Abroad, California, Beverly Hills: Sage Publications, Inc., 1982.
- Erb, Richard D. y Stanley Ross, (eds.), U.S. Policies toward Mexico: Perceptions and Perspectives, A Conference Sponsored by the American Enterprise Institute for Public Policy Research. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1979.

Erb, Guy F. "An American View of Mexican Trade Policy". Ponencia preparada para la Reunión auspiciada por ODC, Co coyoc, 1981, Mimeo.

Espinosa de Houde, María Elena. "La política comercial de los Estados Unidos y su proyección en el comercio mundial". Washington, D.C.: Embajada de México en los Estados Unidos, febrero 1981, Mimeo.

"Estados Unidos: los ricos también quiebran", Expansión, Año XIV, Vol. XIV, Núm. 345, (21 de julio de 1981).

Fernández Santisteban, J. L. "Algunas Consideraciones sobre los Programas de Industrialización y Comercialización - Fronteriza, sus Efectos y Perspectivas", en González Sa lazar, Roque (ed.), La Frontera Norte: Integración y Desarrollo, México, D.F.: El Colegio de México, 1981.

Frank, Isaiah. The "Graduation" Issue in Trade Policy Toward LDCs. Washington, D.C.: World Bank Staff Working Paper No. 334, junio 1979.

Fondo Monetario Internacional. Direction of Trade Statistics; Yearbook, 1981 y varios números mensuales 1981-1982, Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1981, 1982.

Fagen, Richard. "La Política de las Relaciones México-Norteamericanas", en Carlos Tello y Clark Reynolds (comps.), Las Relaciones México-Estados Unidos, Lecturas Núm. 43, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 359-379.

Graham R., Thomas. "Una Revolución en la Política Comercial", en Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior (febrero 1982).

Grunwald, Joseph. The Assembly Industry in Mexico. [S.L.] , agosto 1981, Mimeo.

Hufbauer, Gary Clyde and Andrew James Samet. "'Unfair' Trade Practices: A Mexican-American Drama". Ponencia presentada en la Reunión auspiciada por ODC, Cocoyoc, noviembre de 1981, Mimeo.

Heimpel, Gretchen. "Mexico: Profile Paper", [S.P.I.] , marzo 1981, Mimeo.

_____. "U.S. Agricultural Trade with Mexico: The Major Issues". [S.P.I.] , septiembre 1978, Mimeo.

_____. "Mexico and its Trade with the World", [S.P.I.] , 1980, Mimeo.

IMCE. Dirección de Planeación y Estudios. "Las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos: problemas y perspectivas, México, D.F.: IMCE, [S.F.], Mimeo.

Kaufman Purcell, Susan. "A grandes iniciativas, grandes problemas". Artículo publicado en Foreign Affairs, traducido en Contextos: la noticia en la prensa mundial, Año 3, No. 3 (21-27 de enero de 1982), p. 6-16.

Kellman, Mitchel y Richard Carney. Patterns and Determinants of Manufactured Export Success of the New Industrialized Countries, 1965-1979. Lexington: Data Resources, Inc., diciembre 1980.

Kirkland, Richard I. "La batalla verbal del comercio". Artículo publicado en Fortune y traducido en Contextos: la noticia en la prensa mundial, Año 3, No. 19 (13-19 de mayo de 1982).

López Portillo, José. Quinto Informe de Gobierno, México, D. F.: Presidencia de la República, 1981.

Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Inc. "Statement of the United States Policy Towards - Foreign Trade-Related Performance Requirements", before the Subcommittee on International Economic Policy of the Senate Foreign Relations Committee, 5 de octubre de 1981, Mimeo.

Mares, David R. "Agricultural Trade: Domestic Interests and Transnational Relations", en Jorge Domínguez (ed.), Mexico's Political Economy: Challenges at Home and Abroad. California, Beverly Hills: Sage Publications, Inc., 1982, p. 79-132.

..... "México y Estados Unidos: El vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética", Foro Internacional, (85), Vol. XXII, Núm. 1 (julio-septiembre, 1981), p. 1-21.

..... "Remarks presented at the Woodrow Wilson Center for International Scholars", Washington, D.C.: The Wilson Center, septiembre 30, 1981, Mimeo. p. 1-8.

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

Minian, Isaac. Progreso técnico e internacionalización del

proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónica. Ensayos No. 2; Colección Economía. México, D.F.: CIDE, 1981.

Madison, Christopher. "U.S. Relations with Mexico - Behind the Smiles, Knotty Problems", National Journal, junio - 27, 1981.

North American Trade Agreements. A Study Mandated in Section 1104 of the Trade Agreements Act of 1979. (1104) Study - of Possible Agreements with North American Countries, -- Staff Papers, Executive Branch Agencies with the Coordination of the Office of the U.S. Trade Representative, - Washington, D.C.: julio 26, 1981.

Nuccio, Richard A. The Redefinition of U.S.-Mexican Relations, 1977-1980. (Mimeo). Preparado para el Segundo Seminario - Internacional del CIDE, A.C., Guanajuato, 28 julio-1º - agosto, 1980.

Nacional Financiera. La Economía Mexicana en Cifras, México, - D.F., 1978.

Odell, John S. Latin American Industrial Exports and Trade Negotiations with the United States. Latin American Program Working Papers No. 41, Washington, D.C.: The Wilson Center, [s.f.]

ONU. Commodity Trade Statistics. Statistical Papers. Series D. New York: United Nations, volúmenes anuales, 1970-1979.

Pellicer de Brody, Olga. "Consideraciones acerca de la política comercial de Estados Unidos hacia México", en Comercio Exterior, vol. 30, No. 10. México, D.F.: Banco Nacional - de Comercio Exterior (octubre 1980) pp. 1114-1120.

_____. "La Política Energética de Estados Unidos hacia México", en Foro Internacional, (83), Vol. XXI, No. 3. México, D.F.: El Colegio de México (enero-marzo, - 1981).

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

Peñaloza, Tomás. "La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de - Estados Unidos", en Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2. - México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior (febre - ro 1980) p. 123-132.

- Purcell, John F.H. Trade Conflicts and U.S. Mexican Relations. Program in United States-Mexican Studies, Working Papers in U.S.-Mexican Studies No. 38. San Diego: University of California, 1982.
- Reynolds, Clark W. "Las Perspectivas Económicas y Sociales de México y sus Implicaciones para las Relaciones con los Estados Unidos", en Carlos Tello y Clark Reynolds (eds.), Las Relaciones México-Estados Unidos. Lecturas No. 43, - México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1981 p. 11-39.
- _____. "Notes on U.S.-Mexican Trade Trends: Some Policy Alternatives", en Richard Erb y Stanley Ross (eds.), United States Relations with Mexico. Context and Content. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Research, 1981.
- Ronfeldt, David F. y Cesar Sereseres. The Management of U.S.-Mexico Interdependence: Drift toward failure? A working note prepared for the Department of State, Rand/WN-9858-DOS, enero 1978, Mimeo.
- Randall, Laura. "Mexican Development and its Effects upon - United States Trade", en Robert H. Mc Bride (ed.), Mexico and the United States: Energy, Trade, Investment, Immigration, Tourism. The American Assembly, Columbia University, New York: Prentice-Hall, Inc., 1981 p. 49-76.
- Reagan, Ronald. "Report on North American Trade Agreements", Transmitted to Congress by President Reagan on August 4, 1981, as required by Section 1104 of the Trade Agreements Act of 1979, Washington, D.C., August 4, 1981.
- Ramírez de la O., Rogelio. "El desplazamiento de manufacturas intensivas en mano de obra del comercio México-Estados Unidos". Ponencia presentada en el Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones México-Estados Unidos. [s.l.], [s.f.].
- Secretaría de Programación y Presupuesto. Plan Global de Desarrollo 1980-1982. México, D.F.: Talleres Gráficos de la Nación, 1980.
- Sanderson, Steven E. Receding Frontiers: Aspects of the Internationalization of U.S.-Mexican Agricultural Production and their Implications for Bilateral Relations in the 1980's. Prepared for delivery at the Binational Consultation on U.S.-Mexican Agricultural Relations conducted by the Program in U.S.-Mexican Studies. San Diego: University of California, febrero 25-27, 1981, Mimeo.
- SEPAFIN. Dirección General de Inversión Extranjera y Transfe -

rencia de Tecnología. Anuario Estadístico: Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología. México, D.F.: SEPAFIN, DGIETT, 1981.

Tussie, Diana. "GATT and the MFA: Counter to 'Free Trade'", en South, (enero 1982).

The Labor-Industry Coalition for International Trade. Performance Requirements: A Study of the Incidence and Impact of Trade-Related Performance Requirements, and an Analysis of International Laws. Washington, D.C.: LICIT, marzo, 1981.

U.S. Trade Representative. Executive Office of the President. "Ambassador Brock Announces Annual GSP Changes: \$4.2 Billion to be Removed from Duty-Free Treatment". Washington, D.C.: U.S. Trade Representative, 19 de marzo, 1981. Mimeo.

United States International Trade Commission. Import Trends in TSUS Items 806.30 and 807.00. Washington, D.C.: USITC Publication 1029, enero 1980.

U.S. International Trade Commission. Statistical Services - Division. Tariff Items 807.00 and 806.30 U.S. Imports for Consumption, Specified Years 1966-79, /S.L./, junio 1980, Mimeo.

. Tariff Items 807.00 and 806.30 U.S. Imports for Consumption, Specified Years 1966-80, /S.L./, junio 1981, Mimeo.

. Study of the Petrochemical Industries in the Countries of the Northern Portion of the Western Hemisphere, Final Report on Investigation No. 332 - 109 Under Section 332 of the Tariff Act of 1930, as Amended, Washington, D.C.: USITC, diciembre 1980.

U.S. Department of Commerce. International Trade Administration. Prepared by Office of Planning and Research Policy Planning and Analysis. U.S. Trade with Major World Areas 1973-1979. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce International Marketing Information Series, Overseas Business Reports, OBR 80-35, octubre 1980.

U.S. Trade Representative. William Brock. Executive Office of the President. "Statement on U.S. Trade Policy". Office of the United States Trade Representative, Washington, D.C., 8 julio de 1981, Mimeo.

U.S. Department of Agriculture. Economics and Statistics Service. Agricultural Situation: Western Hemisphere. Review of 1980

and Outlook for 1981. Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture, abril 1981.

U. S. Congress, U.S. Industrial Competitiveness: A Comparison of Steel, Electronics, and Automobiles, Washington, D.C.: Office of Technology Assessment, julio 1981.

U.S. International Trade Commission. Background Study of the Economies and International Trade Patterns of the Countries of North America, Central America and the Caribbean. - Washington, D.C.: USITC, febrero 1981.

U.S. Department of Agriculture. Office of the Counselor for Agricultural Affairs. Mexico and its Agriculture: A Developing Market (2 Vols.) Mexico City: U.S. Embassy, julio 1980, junio 1981.

Urencio, Claudio F. "¿Por qué interesa a Estados Unidos un Mercado Común de Norteamérica?". Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos, [S.L.] julio 1981.

Villarreal de, Rocío y René Villarreal. "El Comercio Exterior y la industrialización de México a la luz del Nuevo GATT", en Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2 (febrero de 1980).

Villarreal, René y Gerardo M. Bueno. "Evolución y perspectivas de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y México". Ponencia presentada en la Reunión, auspiciada por el ODC, Cocoyoc, noviembre de 1981.

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

Vernon, Raymond. "El Comercio y la Inversión en las Relaciones México-Estados Unidos, en Clark Reynolds y Carlos Tello (eds), Las Relaciones México-Estados Unidos, Lecturas - No. 43, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1981.

Violante Marlock, Alejandro. "A Critical Juncture in the U.S.-Mexican Trade Relationship: The Automotive Sector". Ponencia presentada en la Reunión auspiciada por el ODC, celebrada en Cocoyoc, noviembre de 1981, Mimeo.

Weintraub, Sidney. "Mexican Subsidies and U.S. Law: Potential Collision Course" [S.P.I.], febrero 20, 1981, Mimeo.

_____ . "U.S.-Mexican Trade: Situation and Outlook" en Richard Erb y Stanley Ross (eds.), United States -

Relations with Mexico. Context and Content. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Research, 1981.

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

The World Bank. Mexico: Manufacturing Sector: Situation, Prospects and Policies. Washington, D.C.: The World Bank Latin America and Caribbean Region, A World Bank Country Study, marzo 1979.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Consideraciones sobre las fuentes

El examen de la composición del comercio puede hacerse desde dos ángulos: atendiendo al tipo de bienes que se compran y se venden desde el punto de vista de su grado de elaboración o transformación, por ejemplo materias primas o manufacturas, lo que permite detectar los cambios estructurales en el patrón de comercio; o bien, rastreando los productos de exportación e importación más importantes, con lo que se obtiene una idea más precisa de cuáles son concretamente las materias primas o manufacturas que tienen mayor peso en el intercambio con el exterior. (En el caso de las importaciones puede optarse por un tercer criterio, de funcionalidad: importaciones productivas e improductivas.) La identificación de los principales productos permite, además, determinar la concentración o diversificación del comercio exterior en una o muchas mercancías, otra forma de medir la dependencia.

El interés en la primera parte del escrito estuvo dirigido a identificar la composición del comercio mexicano-norteamericano y los cambios más sobresalientes a lo largo del decenio pasado, razón por la cual se buscó una división entre productos primarios y manufacturas, distinción siempre útil. Desgraciadamente las fuentes mexicanas no presentan las estadísticas del comercio entre México y Estados Unidos bajo este tipo de

división, que por lo demás siempre será arbitraria porque todavía no existe un criterio unificado acerca de cuáles bienes son manufacturados y cuáles no. El Banco de México, por ejemplo, hace una clasificación de " bienes de consumo ", " bienes intermedios" y " bienes de capital" ; el Banco Nacional de Comercio Exterior divide los bienes bajo dos grandes grupos, " bienes de consumo" y " bienes de producción", con demasiadas subdivisiones al interior de cada uno. Es evidente que este tipo de clasificaciones resultaban poco útiles para los propósitos que se perseguían aquí, por lo que decidimos manejar las estadísticas , por países, de la Organización de Naciones Unidas.

Las estadísticas oficiales de Naciones Unidas (que no incluyen el comercio de las empresas maquiladoras) siguen la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) que establece 10 secciones, con diversos capítulos cada una, como se observa en la página siguiente. Se utilizan fuentes nacionales para el comercio de cada país y por lo tanto la información de los anuarios sobre el comercio de México con Estados Unidos difiere de la presentada por los anuarios de Estados Unidos sobre el comercio con México. El último anuario publicado correspondiente a México era el de 1977; para Estados Unidos había datos disponibles hasta 1979. Por este motivo se seleccionó el anuario para Estados Unidos (las estadísticas norteamericanas son en general más confiables).

CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)

Clave de las secciones	Títulos de las secciones y de los capítulos
0	ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS Animales vivos Carnes y preparados de carne Productos lácteos y huevos Pescado y preparados de pescado Cereales y preparados de cereales Frutas y legumbres Azúcar, preparados de azúcar y miel Café, té, cacao, especias y sus preparados Materias destinadas a la alimentación de animales (excepto cereales sin moler) Preparados alimenticios diversos
1	BEBIDAS Y TABACO Bebidas Tabaco y sus manufacturas
2	MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES Cueros, pieles, y pieles finas, sin curtir Semillas, nueces y almendras oleaginosas Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado) Madera, tablas y corcho Pulpa y desperdicios de papel Fibras textiles (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos) y sus desperdicios Abonos en bruto y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas) Minerales metalíferos y chatarra metálica Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.*
3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS Carbón, coque y briquetas Petróleo y productos derivados del petróleo Gas natural y artificial Electricidad
4	ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL Aceites y mantecas animales Aceites vegetales fijos Aceites y grasas de origen animal y vegetal, elaborados, y ceras de origen animal o vegetal

Clave de las secciones

Títulos de las secciones y de los capítulos

- | | |
|---|---|
| 5 | <p>PRODUCTOS QUÍMICOS</p> <p>Elementos y compuestos químicos
Alquitrán mineral y productos químicos crudos extraídos del carbón, petróleo y gas natural
Materiales para teñir, curtir y colorear
Productos medicinales y farmacéuticos
Aceites esenciales y productos de perfumería; preparados de tocador, pulir y limpiar
Abonos manufacturados
Explosivos y productos de pirotecnia
Materias plásticas artificiales, celulosa regenerada y resinas artificiales
Material y productos químicos, n.e.p.</p> |
| 6 | <p>ARTÍCULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGUN EL MATERIAL</p> <p>Cuero, manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles preparadas o curtidas
Manufacturas de caucho, n.e.p.
Manufacturas de madera y de corcho (excepto muebles)
Papel, cartón y sus manufacturas
Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos
Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.
Hierro y acero
Metales no ferrosos
Manufacturas de metales, n.e.p.</p> |
| 7 | <p>MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE</p> <p>Maquinaria, excepto la eléctrica
Maquinaria, aparatos y utensilios eléctricos
Material de transporte</p> |
| 8 | <p>ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS</p> <p>Artículos sanitarios, accesorios y artefactos para sistemas de conducción de aguas, calefacción y --- alumbrado
Muebles
Artículos de viaje, bolsas de mano y artículos similares
Vestuario
Calzado
Instrumentos profesionales, científicos y de control; aparatos fotográficos y ópticos; y relojes
Artículos manufacturados diversos, n.e.p.</p> |
| 9 | <p>MERCADERÍAS Y TRANSACCIONES NO CLASIFICADAS SEGUN SU NATURALEZA</p> <p>(Aquí se incluyen transacciones especiales, animales y mascotas, y armamento)</p> |

* No especificado o incluido en otra partida

Las 10 secciones de la CUCI nos parecieron las más adecuadas para obtener una idea clara del tipo de bienes que se intercambian; además de que sumadas las cinco primeras (del 0 al 4) y las siguientes (del 5 al 8) se obtenían los dos grandes grupos de bienes primarios y manufacturados, sin perderse el detalle de las divisiones al interior de cada uno.

Nos pareció necesario también identificar los productos más sobresalientes en las compras y ventas entre Estados Unidos y México. En vista de que las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos están mucho más diversificadas en comparación con las exportaciones mexicanas a aquel país, se escogieron los 25 principales bienes de importación y solamente los 15 primeros de exportación. Menos de 15 productos han venido representando más de la mitad de todas nuestras exportaciones a Estados Unidos, sin contar los años en que el petróleo hizo de México un país prácticamente monoexportador. Para el caso de las importaciones, los 25 bienes listados al final constituyeron en promedio entre 1970-1981, alrededor del 4% del total de divisas gastadas anualmente.

Los anuarios del Banco Nacional de Comercio Exterior, en donde se rastrearon los productos de exportación e importación de mayor valor, dejaron de publicarse después de 1977. Recurrimos entonces a las microfichas del Instituto Mexicano del Comer

cio Exterior para los años restantes. Se hicieron algunos ajustes, como sumar productos que aparecen desglosados a partir de 1978, para propósito de comparación.

(El primer año en el que se hicieron estas microfichas, es decir 1978, no se incluyó el volumen de las transacciones; por eso se omite esa información en ese año).

Otra dificultad fue la de la transformación de precios corrientes a constantes, ya que no existe un índice de precios exclusivo para el comercio exterior de México con Estados Unidos. Para dar una idea aproximada se calcularon los precios constantes a partir de los índices de precios para las exportaciones y las importaciones mexicanas totales (disponibles), divididos entre el índice de tipo de cambio (construido) y aplicados después a los valores corrientes de las exportaciones y de las importaciones.

IMPORTACIONES MEXICANAS

(millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Total	2 461	2 407	2 718	3 813	6 057	6 570	6 032	5 487	7 236	11 574	17 793	22 594
Procedentes de Estados Unidos	1 566	1 478	1 555	2 272	3 769	4 125	3 769	3 405	4 416	7 509	11 556	15 024
Participación relativa (%)	63.6	61.4	57.2	59.6	62.2	62.8	62.6	63.5	61.0	64.9	67.2	66.5

EXPORTACIONES MEXICANAS

(millones de dólares)

Total	1 373	1 474	1 665	2 063	2 850	2 861	3 316	4 065	5 141	7 914	14 594	19 490
Dirigidas a Estados Unidos	986	1 030	1 121	1 209	1 654	1 732	2 053	2 708	3 624	6 185	9 392	9 342
Participación relativa (%)	71.8	70.4	67.3	62.5	58.0	60.5	61.9	66.6	70.5	78.2	64.4	48.2

Comercio total	3 834	3 881	4 383	5 876	8 907	9 431	9 338	9 552	12 377	19 488	32 387	41 994
Comercio con Estados Unidos	2 552	2 516	2 676	3 561	5 433	5 857	5 822	6 193	8 040	13 694	21 343	24 366
Participación relativa (%)	66.6	64.8	61.1	60.6	60.9	62.1	62.4	64.8	65.0	70.3	65.9	58.0

No incluye maquiladoras.

Fuentes: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Anuario de Comercio Exterior de México. Varios volúmenes para los años 1970-1977; y microfichas del INCE para los años 1978-1981. (Ver referencias completas en la bibliografía).

DEFICIT DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO
(millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Exportaciones Totales	1 373	1 474	1 665	2 063	2 850	2 861	3 316	4 065	5 141	7 914	14 594	19 400
Importaciones Totales	2 461	2 407	2 718	3 813	6 057	6 570	6 022	5 487	7 236	11 574	17 793	22 594
Déficit	1 088	933	1 053	1 750	3 207	3 709	2 706	1 422	2 095	3 660	3 199	3 194
Exportaciones a <u>Esta</u> <u>Dios Unidos</u>	986	1 038	1 121	1 289	1 654	1 732	2 093	2 708	3 624	6 185	9 392	9 342
Importaciones de <u>Es</u> <u>tados Unidos</u>	1 566	1 478	1 555	2 272	3 769	4 125	3 769	3 485	4 416	7 509	11 956	15 024
Déficit	580	440	434	983	2 115	2 393	1 716	777	792	1 324	2 564	5 682
Porcentaje del to tal del déficit	53.3	47.2	41.2	53.2	65.9	64.5	63.4	54.6	37.8	36.2	80.2	177.9

No incluye maquiladoras

Fuente: Cuadro No. 1

EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS
(en millones de dólares)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Total de exportaciones (100%)	1 056	1 222	1 262	1 632	2 306	3 386	3 657	3 606	4 659	6 197	8 931
0 Alimentos y animales vivos	309	574	556	655	805	880	606	842	1 193	1 256	1 490
Participación relativa (%)	28.4	47.0	44.1	40.2	34.2	26.0	15.8	23.3	25.2	20.3	16.6
1 Bebidas y tabaco	4	8	9	14	23*	41	36	42	45	63	83
Participación relativa (%)	0.6	0.7	0.7	0.9	1.0	1.2	1.2	1.2	1.0	1.0	0.9
2 Materias primas en bruto, excepto carbón	79	110	96	105	130	176	188	166	170	221	280
Participación relativa (%)	12.4	9.0	7.6	6.4	5.5	5.2	6.1	4.6	3.6	3.7	3.1
3 Combustibles minerales	85	61	27	21	22	31	371	447	876	1 553	3 133
Participación relativa (%)	13.3	5.0	2.1	1.3	1.0	0.9	12.1	12.4	18.7	25.1	35.1
4 Asesites y greses animales y vegetales	1	1	2	2	2	2	1	2	5	2	2
Participación relativa (%)	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.03	0.1	0.1	0.03	0.02
5 Productos químicos	26	25	27	30	41	88	78	94	114	139	194
Participación relativa (%)	4.1	2.0	2.1	1.8	1.8	2.6	2.5	2.6	2.4	2.2	2.2
6 Manufacturas básicas	88	120	150	212	340	497	349	434	584	712	892
Participación relativa (%)	13.8	9.8	11.9	13.0	14.7	14.7	11.4	12.0	12.5	11.5	9.9
7 Manufacturas y equipo de transporte	2	154	201	335	578	509	868	1 021	1 050	1 441	1 891
Participación relativa (%)	0.3	12.6	16.0	20.5	25.1	25.9	28.3	28.3	22.6	23.3	21.1
8 Artículos manufacturados diversos	11	99	115	167	231	598	390	395	435	583	708
Participación relativa (%)	1.7	8.1	9.1	10.2	10.0	17.7	12.7	11.0	9.3	8.9	7.9
9 Bienes no clasificados por tipo	33	71	79	91	105	164	179	164	217	246	289
Participación relativa (%)	5.2	5.8	6.3	5.6	4.6	5.8	5.8	4.5	4.6	4.0	3.2

1 La suma de las secciones no es exactamente igual al total por razones de redondeo.

Fuente: Cto. Commodity Trade Statistics United States, Statistical Papers, Series D, New York: United Nations, diversos volúmenes, números y años.

IMPORTACIONES MEXICANAS PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS
(en millones de dólares)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
LCU											
Total de Importaciones (100%)	638	1 674	1 597	1 954	2 895	4 790	5 050	4 504	4 733	6 512	5 107
0 Alimentos y artículos vivos	58	99	90	148	235	639	566	240	474	522	754
Participación relativa (%)	5.5	5.9	5.6	7.6	8.8	13.3	10.0	4.9	10.0	8.0	7.8
1 Bebidas y tabaco	8	11	8	10	14	16	12	14	15	21	11
Participación relativa (%)	0.8	0.7	0.5	0.5	0.5	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.1
2 Materias primas en bruto, excepto carbón											
libres	83	146	113	115	228	378	322	301	340	577	652
Participación relativa (%)	7.9	8.7	7.1	5.9	7.9	7.9	6.4	6.1	7.2	8.8	5.7
3 Combustibles minerales	41	67	75	79	114	174	218	181	149	180	226
Participación relativa (%)	3.9	4.0	4.7	4.0	3.9	3.6	4.3	3.7	3.1	2.8	2.3
4 Aceites y grasas animales y vegetales											
Participación relativa (%)	0.8	1.0	0.3	0.1	0.9	1.7	0.7	0.3	0.7	0.7	0.5
5 Productos químicos	148	171	174	207	273	490	503	530	555	696	1 084
Participación relativa (%)	14.0	10.2	10.9	10.6	9.4	10.2	9.9	10.8	11.7	10.6	11.2
6 Manufacturas básicas	105	171	140	173	207	521	522	583	507	734	1 232
Participación relativa (%)	9.9	10.2	8.8	8.9	9.9	10.9	10.3	11.5	10.7	11.2	12.7
7 Materia y equipo de transporte	515	801	786	907	1 367	1 902	2 429	2 511	2 151	3 000	4 610
Participación relativa (%)	48.8	47.8	49.2	49.5	47.2	41.6	48.0	51.2	45.4	45.9	47.7
8 Artículos manufacturados diversos	57	123	137	172	211	300	329	368	341	456	621
Participación relativa (%)	5.4	7.3	8.6	8.8	7.3	6.3	6.5	7.5	7.2	7.0	6.4
9 Bienes no clasificados por tipo	34	75	72	87	123	203	186	185	174	314	436
Participación relativa (%)	3.2	4.5	4.5	4.5	4.2	4.2	3.7	3.8	3.7	4.8	4.5

1 La suma de las secciones no es exactamente igual al total por errores de redondeo.

* Incluye re-exportaciones norteamericanas a México.

Fuente: CBI, Commodity Trade Statistics: United States. Statistical Service, Series D, New York: United Nations, diversos volúmenes, años y años.

EXPORTACIONES DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS POR TIPO DE PRODUCTO
(en millones de dólares)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Productos primarios ¹	478	754	690	798	1 012	1 130	1 202	1 499	2 279	3 105	5 008
% del total de exportaciones a Estados Unidos*	74.9	61.7	54.7	49.0	43.9	33.4	39.2	41.6	48.6	59.1	55.6
Productos manufacturados ²	127	398	493	743	1 190	2 092	1 685	1 844	2 193	2 845	3 687
% del total de exportaciones a Estados Unidos	25.1	32.6	39.1	45.5	51.6	61.8	54.9	53.9	46.8	45.9	41.0

IMPORTACIONES DE MEXICO PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS POR TIPO DE PRODUCTO
(en millones de dólares)

	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Productos primarios ¹	198	340	291	354	638	1 289	1 095	751	1 009	1 348	1 687
% total de importaciones de Estados Unidos*	18.8	20.3	18.2	18.1	22.0	26.9	21.6	15.3	21.3	20.6	17.5
Productos manufacturados ²	825	1 266	1 237	1 519	2 138	3 303	3 783	3 972	3 554	4 886	7 547
% del total de importaciones de Estados Unidos	78.1	76.9	77.5	77.7	73.6	69.0	74.8	81.0	75.1	74.7	78.1

1. Se trata de las cinco primeras secciones de la CUCI: alimentos y animales vivos; bobinas y tabaco; materias primas en bruto; combustibles minerales y aceites y grasas.

2. Se trata de las siguientes cuatro secciones de la CUCI: productos químicos; manufacturas básicas; maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados diversos.

* La suma de los porcentajes no es igual a 100 porque se excluye la sección 9 de la CUCI: bienes no clasificados por tipo.

Fuente: Misma de los Cuadros 3 y 4.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS EMPRESAS MAQUILADORAS A ESTADOS UNIDOS.
1978 - 1980

(Millones de dólares)

	1978	1979	1980
<u>Bajo el artículo arancelario 807.00:</u>			
T O T A L	1490	2002	2276
PRODUCTOS TEXTILES	157	170	199
PRODUCTOS DE METAL	1136	1571	1757
Aparatos de televisión y partes	396	84	618
Semiconductores y partes	59	82	91
Motores eléctricos, generadores, rectificadores, etc.	57	91	113
Equipo para interrumpir o conectar circuitos eléctricos y reguladores de voltaje	88	116	136
Conductores eléctricos	52	91	142
Partes para vehículos de motor, motocicletas, tractores, etc.	81	94	99
<u>Bajo el artículo arancelario 806.30:</u>			
T O T A L	50	63	63
SEMICONDUCTORES Y PARTES	18	22	25
PARTES PARA VEHICULOS DE MOTOR, EXCEPTO LLANTAS	4	12	9
ARTICULOS ELECTRICOS	1	6	11

Fuente: U.S. International Trade Commission, Statistical Services Division, Tariff Items 807.00 and 806.30: U.S. Imports for Consumption, Specified Years 1966-1979; 1966-1980, (S.L.), 2 vols., junio 1980 y junio 1981, Nueva York.

Las siguientes listas de productos fueron compiladas con base en los anuarios de comercio exterior publicados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. para los años 1970-1977; y en Microfichas del IMCE, para los años 1978-1981.

Los porcentajes correspondientes al tipo de productos fueron calculados con información de ONU, Commodity Trade Statistics: United States (Cuadros 3 y 4). Al ser dos fuentes distintas, los porcentajes no coinciden en ocasiones.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORCIDOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1970

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 1 565 505

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			5.9
6.- Maíz	493 566	36 345	2.3
2 MADERAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			8.7
5.- Pedacería o desechos de hierro o acero	762 937	38 359	2.5
15.- Cueros o pieles sin curtir	51 981	18 111	1.2
23.- Semillas de lino y otras oleaginosas	115 619	13 800	0.9
3 COMBUSTIBLES MINERALES			4.0
13.- Gas natural o artificial (milés de litros)	1 246 589	23 979	1.5
18.- Carbón mineral	613 860	16 030	1.0
5 QUÍMICOS			10.2
9.- Mezclas y preparaciones para uso industrial	83 527	27 517	1.8
16.- Resinas sintéticas	46 178	18 030	1.2
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			10.2
14.- Herramientas, accesorios y partes	4 220	23 067	1.5
19.- Papel y cartón sin preparar	90 788	15 848	1.0
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			47.8
1.- Automóviles armados en el país (miles de piezas)	67	67 931	4.3
2.- Partes sueltas y piezas de fabricación para automóviles	29 111	56 073	3.6
3.- Chasis para automóviles (armados en el país) (miles de piezas)	45	48 176	3.1
4.- Aviones de todas clases (piezas)	147	38 693	2.5
7.- Aplanadores y conformadoras para obras de exploración (miles de piezas)	15 595	27 939	1.8
8.- Máquinas herramientas para industrias metálicas	10 085	27 648	1.8
10.- Refacciones de metal para maquinaria	5 316	26 075	1.7
11.- Piezas para instalaciones eléctricas	2 722	25 920	1.7
12.- Refacciones para aparatos de radio y televisión	4 381	24 452	1.6
17.- Máquinas y aparatos utilizados en diversas industrias	5 220	17 656	1.1
20.- Refacciones de varias materias para maquinaria	883	15 356	1.0
21.- Motores estacionarios de combustión interna	4 015	14 897	1.0
22.- Automóviles armados en el extranjero (miles de piezas)	26	13 979	0.9
25.- Maquinaria para la industria textil	4 053	13 429	0.9
8. ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			7.5
24.- Juntas de todas clases	6 938	13 675	
Total			100.0

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1971

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 1478 468

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)	
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS				5.6
20.- Forrajes y pasturas	121 323	14 276	1.0	
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES				7.7
10.- Pedacería o desechos de hierro o acero	547 749	23 378	1.6	
14.- Cueros y pieles sin curtir	56 672	18 779	1.3	
3 COMBUSTIBLES MINERALES				4.7
6.- Gas natural o artificial* (miles de litros)	1 372 882	27 404	1.9	
24.- Carbón mineral	510 376	13 523	0.9	
5 QUÍMICOS				10.9
7.- Mezclas y preparaciones para uso industrial	79 868	26 707	1.8	
13.- Resinas sintéticas	48 987	19 605	1.3	
22.- Éteres y ésteres	42 443	14 063	1.0	
6 MANUFACTURAS BÁSICAS				8.8
18.- Herramientas, accesorios y partes	4 709	15 088	1.0	
21.- Papel y cartón sin preparar	72 628	14 189	1.0	
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE				49.2
1.- Automóviles armados en el país (miles de piezas)	76	75 493	5.1	
2.- Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles	29 688	54 671	3.7	
3.- Chasis para automóviles (armados en el país) (miles de piezas)	49	47 831	3.2	
4.- Refacciones para aparatos de radio y televisión	4 145	33 447	2.3	
5.- Máquinas herramientas para industrias metálicas	10 506	29 836	2.0	
8.- Refacciones de metal para maquinaria	5 432	25 511	1.7	
9.- Piezas para instalaciones eléctricas	3 119	24 202	1.6	
11.- Aplanadoras y conformadoras para obras de explotación (miles de piezas)	11 465	22 261	1.5	
15.- Locomotoras	8 684	17 300	1.2	
16.- Automóviles armados en el extranjero (miles de piezas)	27	16 073	1.1	
17.- Máquinas y aparatos utilizados en diversas industrias	4 955	15 669	1.1	
19.- Maquinaria para la industria textil	4 393	14 841	1.0	
25.- Refacciones de varias materias para maquinaria	715	13 277	0.9	
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS				2.6
12.- Prendas de vestido de fibras artificiales	3 248	21 028	1.4	
23.- Juguetes de todas clases	7 271	14 020	1.0	
TOTAL			41.6	94.9

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1972

(miles de dólares)

Total de importaciones a Estados Unidos: 1 555 097

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			7
5.- Trigo	623 524	45 484	2.9
18.- Leche condensada en polvo o en pasta	37 307	20 393	1.3
20.- Maíz	200 445	16 957	1.1
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			5
10.- Pedacería o desechos de hierro y acero	565 706	25 560	1.6
16.- Cueros o pieles sin curtir	46 987	21 247	1.4
19.- Vegetales para uso industrial	245 634	17 392	1.1
3 COMBUSTIBLES MINERALES			4.8
8.- Gas natural o artificial (miles de litros)	1 545 383	32 756	2.1
14.- Carbón mineral	816 712	22 862	1.5
5 QUÍMICOS			10
7.- Mezclas y preparaciones para uso industrial	80 286	33 080	2.2
11.- Resinas naturales o sintéticas	61 654	24 237	1.6
22.- Éteres y ésteres	46 351	15 162	1.0
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			8
13.- Herramientas, accesorios y partes	9 076	22 920	1.5
25.- Papel y cartón preparado	29 054	13 693	0.9
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			49
1.- Automóviles para ser armados en el país (miles de unidades)	74	74 417	4.8
2.- Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles	32 963	61 154	3.9
3.- Chasis para automóviles (armados en el país) (miles de unidades)	56	57 587	3.7
4.- Aplanadoras y conformadoras para obras de explanación		48 056	3.1
6.- Máquinas y aparatos utilizados en diversas industrias	8 046	37 693	2.4
9.- Refacciones de metal para maquinaria	5 475	30 277	2.0
12.- Máquinas herramientas para industrias metálicas	10 474	23 234	1.5
15.- Piezas para instalaciones eléctricas	9 076	22 092	1.5
17.- Máquinas para generar energía eléctrica	2 507	20 565	1.3
21.- Automóviles armados en el extranjero (miles de unidades)	25	15 394	1.0
23.- Partes y piezas de refacción para aviones	569	14 849	1.0
24.- Partes sueltas para motores estacionarios de combustión interna	3 075	14 020	0.9
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			8.0
TOTAL			47.3

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1973

(miles de dólares)

Total de importaciones a Estados Unidos: 2 271 824

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
9 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			8.8
2.- Maíz	779 636	83 357	3.7
3.- Trigo	702 324	76 352	3.4
15.- Forrajes y pasturas	147 433	31 183	1.4
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMESTIBLES			7.9
7.- Pedacería o desechos de hierro o acero	1 011 949	62 585	2.8
16.- Cueros y pieles sin curtir	56 756	30 693	1.4
17.- Pasta de celulosa para la fabricación de papel	123 645	27 169	1.2
3 COMESTIBLES MINERALES			3.9
8.- Gas natural o artificial (miles de lbs.)	1 490 594	43 003	1.9
20.- Carbón mineral	700 565	23 019	1.0
5 QUÍMICOS			9.4
10.- Mezclas y preparaciones para uso industrial	88 210	39 374	1.7
13.- Resinas naturales o sintéticas	68 895	34 805	1.5
21.- Eteres y ésteres	62 117	21 401	1.0
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			9.8
23.- Hoja de lata	57 403	18 627	0.8
25.- Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	36 212	18 128	0.8
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			47.2
1.- Automóviles para ser armados en el país (miles de unidades)	84	86 852	3.8
4.- Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles	36 549	76 148	3.4
5.- Chasis para automóviles (armados en el país) (miles de unidades)	67	70 282	3.1
6.- Aplanadores y conformadores para obras de explotación	n.d.	67 164	3.0
9.- Locomotoras	17 910	41 957	1.9
11.- Máquinas herramientas para industrias metálicas	16 160	38 559	1.7
12.- Máquinas y aparatos utilizados en diversas industrias	9 936	38 263	1.7
14.- Refacciones de metal para maquinaria	4 657	31 520	1.4
18.- Automóviles armados en el extranjero (miles de unidades)	35	25 077	1.2
19.- Aviones de todas clases (unidades)	185	24 281	1.1
22.- Piezas para instalaciones eléctricas	2 640	21 014	0.9
24.- Turbinas de todas clases	2 021	18 416	0.8
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			7.3
TOTAL			46.6
			54.4

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1974

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 3 769 298

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			33.3
1.- Maíz	254 802	194 001	5.1
2.- Trigo	905 425	174 987	4.6
11.- Mijo o sorgo en grano	383 463	58 088	1.5
18.- Frijoles, excepto para siembra	30 963	39 345	1.0
2 MADERAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			7.9
4.- Semilla de soya, excepto para siembra	357 708	94 294	2.5
7.- Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición de hierro o acero	788 085	77 292	2.1
21.- Pielés en bruto	64 866	34 812	0.9
3 COMBUSTIBLES MINERALES			3.6
12.- Gas butano y propano, mezclados entre sí (miles de litros)	942 358	53 917	1.4
4 ACEITES Y GRASAS			
13.- Aceite de soya	79 336	53 269	1.4
5 QUÍMICOS			10.2
6.- Productos de poli y copolimerización	91 814	83 431	2.2
17.- Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, etc..	69 319	42 563	1.1
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			10.3
10.- Pastas de papel	174 309	60 873	1.6
16.- Chapas de hierro o acero	117 653	49 547	1.3
20.- Papel prensa (para periódico)	112 452	35 130	0.9
24.- Hierro y acero en desbastos cuadrados o rectangulares	105 030	28 959	0.8
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			41.6
3.- Autos para el transporte de personas, armados en el país (piezas)	113 744	132 117	3.5
5.- Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles	47 708	69 007	2.4
8.- Chasis para automóviles, armados en el país (piezas)	69 719	76 537	2.0
9.- Tractores, excepto de ruedas y crupa	387	64 208	1.7
14.- Aeroplanos impulsados por motor (piezas)	387	50 908	1.4
15.- Laminadores, troncos de laminación y cilindros de laminadores	3 125	50 716	1.4
19.- Motores de explosión o de combustión interna	19 717	36 256	1.0
22.- Máquinas generadoras, motores y convertidores, rotativos, bobinas de reactancia y autoinducción	7 490	34 368	0.9
23.- Locomotoras	12 769	33 094	0.9
25.- Máquinas herramientas para el trabajo de los metales, excepto torno	13 640	28 690	0.8
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			6.3
TOTAL			44.4
			53.9

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1975

(en miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 4 124 637

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			10.0
2.- Maíz	1 474 771	226 333	5.5
6.- Mijo o sorgo en grano	499 914	68 813	1.7
18.- Cebada en grano, excepto para siembra	152 915	39 019	1.0
24.- Frijoles, excepto para siembra	47 314	32 755	0.8
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			6.4
4.- Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición de hierro y acero	1 183 584	102 281	2.5
3 COMBUSTIBLES MINERALES			4.3
10.- Gas natural (en miles de m ³)	892 183	55 636	1.4
23.- Fuel-oil (en miles de litros)	573 121	33 435	0.8
5 QUÍMICOS			9.9
12.- Productos de poli y copolimerización	69 349	47 184	1.1
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			10.3
9.- Tubos de hierro o acero, excepto soldados	66 534	59 098	1.4
13.- Pastas de papel	116 528	45 726	1.1
14.- Chapas de hierro o acero	88 832	44 283	1.1
22.- Papel prensa (para periódico)	106 432	33 484	0.8
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			48.0
1.- Material de ensamble para fabricar autos móviles	155 950	361 142	8.8
3.- Partes, piezas sueltas y accesorios para autos móviles	45 286	112 285	2.7
5.- Tractores de ruedas y oruga (piezas)	53 311	95 095	2.3
7.- Vagones y vagonetas para el transporte de mercancías	74 473	66 141	1.6
8.- Locomotoras	19 892	61 336	1.6
11.- Motores de explosión o de combustión interna	16 283	55 399	1.3
15.- Aerodinámicos impulsados por motor (piezas)	230	44 210	1.1
16.- Máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga, etc.	14 031	43 836	1.1
17.- Máquinas y aparatos fijos o móviles para obras de explotación	16 650	42 515	1.0
19.- Máquinas herramientas para el trabajo de los metales, excepto tornos	9 005	38 052	0.9
20.- Partes y piezas sueltas para motores de explosión o de combustión interna	4 982	33 928	0.8
21.- Tractores, excepto de ruedas y oruga (piezas)	31 871	33 673	0.8
25.- Máquinas y aparatos mecánicos	6 125	32 217	0.8
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			6.5
T O T A L			44.0
			55.6

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1976

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 3 768 763

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			4.9
5.- Maíz	596 839	67 472	1.8
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			6.1
3.- Semilla de soya, excepto para siembra	216 618	82 418	2.2
12.- Desperdicios y desechos (chatarra) de fundición de hierro y acero	524 902	42 084	1.1
3 COMBUSTIBLES MINERALES			3.7
6.- Gas butano y propano, mezclados entre sí (miles de litros)	921 110	64 885	1.7
5 QUÍMICOS			10.8
4.- Productos de poli y copolimerización	101 389	73 983	2.0
13.- Hidrocarburos aromáticos	126 719	41 600	1.1
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			11.5
9.- Chapas de hierro o acero	104 360	56 445	1.5
15.- Pastas de papel	102 741	39 916	1.1
18.- Papel prensa (para periódico)	117 129	39 482	1.1
20.- Tubos de hierro o acero, excepto soldados	29 738	38 163	1.0
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			51.2
1.- Material de ensamble para fabricar automóviles	155 297	368 456	9.8
2.- Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles	35 670	93 905	2.5
7.- Máquinas generadoras, motores y convertidores, rotativos, bobinas de reactancia y y autoinducción	7 681	63 334	1.7
8.- Tractores de ruedas y oruga (piezas)	7 275	58 995	1.6
10.- Máquinas herramientas para el trabajo de los metales, excepto tornos	11 887	52 625	1.4
11.- Máquinas y aparatos mecánicos	7 753	42 906	1.1
14.- Árboles de transmisión, cigueñales, cojinetes, chumaceras, etc..	5 739	40 007	1.0
16.- Máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga, etc..	10 949	39 736	1.1
17.- Aparatos de calentamiento eléctrico para uso industrial	9 753	39 699	1.1
19.- Bombas y motobombas para líquidos	6 283	39 158	1.0
21.- Partes y piezas sueltas para motores de explosión o de combustión interna	5 108	37 146	1.0
22.- Laminadores, trenes de laminación y cilindros de laminadores	7 593	37 025	1.0
23.- Motores de explosión o de combustión interna	12 394	35 699	1.0
24.- Partes y piezas sueltas para maquinaria para obras de explotación	9 028	34 021	0.9
25.- Aparatos y material para corte, seccionamiento, etc..	3 005	33 603	0.9
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			7.5
TOTAL			41.7 95.7

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1977
(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 3 484 943

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			10.0
2.- Maíz	1 906 584	183 080	5.3
6.- Mijo o sorgo en grano	603 856	62 278	1.8
11.- Trigo	438 259	43 033	1.2
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			7.2
3.- Semilla de soya, excepto para siembra	414 682	117 219	3.4
23.- Pielés en bruto	44 804	32 252	0.9
3 COMBUSTIBLES MINERALES			3.2
8.- Gas butano y propano mezclados entre sí - (miles de litros)	682 865	53 731	1.5
5 QUÍMICOS			11.7
4.- Productos de poli y copolimerización	140 945	91 906	2.6
10.- Hidrocarburos aromáticos	144 311	49 462	1.4
24.- Productos químicos y preparados para la industria química	53 218	30 822	0.9
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			10.7
7.- Papel prensa (para periódico)	156 705	53 988	1.6
9.- Chapas de hierro o acero	119 049	53 303	1.5
12.- Pestas de papel	111 824	40 726	1.2
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			45.0
1.- Material de ensamble para fabricar automóviles	146 560	298 040	8.6
5.- Partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles	23 589	65 826	1.9
13.- Aparatos de calentamiento eléctrico para uso industrial	8 081	38 518	1.1
14.- Árboles de transmisión, cigüeñales, cojinetes, chumaceras, etc..	5 113	37 832	1.1
15.- Partes y piezas sueltas para motores de explosión o de combustión interna	4 493	36 162	1.0
16.- Máquinas herramientas para el trabajo de los metales, excepto tornos	7 010	35 499	1.0
17.- Bombas y motobombas para líquidos	4 420	35 322	1.0
18.- Aerodinos impulsados por motor (piezas)	263	34 427	1.0
19.- Tractores de ruedas y oruga (piezas)	4 891	33 723	1.0
20.- Partes y piezas sueltas para máquinas para obras de explotación	7 669	33 507	1.0
21.- Bombas, motobombas, etc. de aire y de vacío	4 457	33 419	1.0
22.- Máquinas y generadoras, motores y convertidores, rotativas, etc. bobinas de reactancia y de autoinducción	4 888	32 510	0.9
25.- Barcos, excepto deportivos y pesqueros - (piezas)	2	29 788	0.9
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			7.4
TOTAL			44.8
			95.7

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1978

(en miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 4 415 866

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas*	Valor	Participación (%)	
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS				8.0
1.- Maíz		158 185	3.6	
6.- Trigo		60 160	1.4	
7.- Mijo, milo-maíz o sorgo grano		53 228	1.2	
23.- Vacas lecheras		15 186	0.3	
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES				8.8
2.- Semillas o frutos de soya		148 454	3.4	
10.- Pielés en bruto de ganado vacuno		42 322	1.0	
13.- Chatarra, sin prensar		33 294	0.8	
15.- Pasta de papel, alfacelulosa		26 481	0.6	
19.- Aluminio en bruto, sin alea		18 624	0.4	
3 COMBUSTIBLES MINERALES				2.8
5.- Butano y propano mezclados		55 468	1.5	
4 ACEITES Y GRASAS				0.7
16.- Sebos de especies bovinas y ovinas		25 261	0.6	
18.- Aceite de soya		21 435	0.5	
5 QUÍMICOS				10.6
8.- Polietileno sin negro de humo ¹		46 361	1.1	
14.- Polipropileno sin negro de humo		28 493	0.7	
20.- Óxido etileno		18 388	0.4	
21.- Óxido aluminio		17 546	0.4	
6 MANUFACTURAS BÁSICAS				11.2
11.- Chapas de hierro estañadas		34 373	0.8	
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE				45.9
3.- Tractores ²		119 061	2.7	
4.- Material de ensamble para fabricar automóviles		115 036	2.6	
9.- Máquinas estadísticas		45 082	1.0	
12.- Turbocompresores de aire y gas		34 167	0.8	
17.- Motores diesel		22 205	0.5	
22.- Turbinas de gas		16 609	0.4	
24.- Motores para aviones de turbopropulsor		14 779	0.3	
25.- Trilladores		13 200	0.3	
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS				7.0
TOTAL			27.3	95.0

1 Suma de los siguientes productos: "polietileno sin negro de humo" y "polietileno de alta densidad sin negro de humo".

2 Suma de los siguientes productos: "tractores oruga" y "tractores rueda".

* Para este año, las microfichas del INEC no registran volumen.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1979

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 7 508 554

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			7.8
3.- Trigo	935 496	170 149	2.3
5.- Mijo, Milo-Maíz o sorgo - grano	1 116 281	136 911	1.8
6.- Maíz	743 990	99 681	1.3
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			6.7
4.- Semillas o frutos de soya	559 928	149 585	2.0
9.- Pielés en bruto de ganado vacuno	56 825	78 505	1.0
12.- Linaduras sin prensar de acero	457 243	47 088	0.6
3 COMBUSTIBLES MINERALES			2.3
11.- Butano y propano mezclados	532 280	52 663	0.7
4 ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL			0.5
18.- Sebos y especies bovina y ovina	58 635	35 472	0.5
5 QUÍMICOS			11.2
14.- Polipropileno sin adición de negro de humo	68 925	45 286	0.6
17.- Polietileno sin negro de humo	44 087	38 453	0.5
22.- Estireno	46 769	28 754	0.4
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			12.7
15.- Chapas de hierro estañadas	63 451	43 497	0.6
16.- Tubos de hierro soldados sin galvanizar	59 546	39 275	0.5
23.- Pastas de papel, alfa celulosa	64 250	28 702	0.4
24.- Desperdicios de papel o cartón	239 192	28 631	0.4
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			47.7
1.- Material de ensamble para fabricar automóviles	151 451	476 018	6.3
2.- Tractores ¹ (piezas)	969 239	196 150	2.6
7.- Locomotoras	19 966	86 661	1.2
8.- Tractocamiones arrastre (piezas)	4 318	81 225	1.1
10.- Aviones ² (piezas)	40	72 165	1.0
13.- Máquinas automáticas ³	651 071	46 903	0.6
19.- Helicópteros (piezas)	54	32 603	0.4
20.- Palas cargadoras de acción hidráulica	8 536	31 033	0.4
21.- Compresores o motocompresores	2 672	31 000	0.4
25.- Gases con aguilón	7 245	27 209	0.4
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			6.4
TOTAL			28.0
			55.3

1 Suma de los siguientes productos: "tractores cruzo" y "tractores rueda".

2 Suma de aviones con distintos motores.

3 Suma de máquinas automáticas de distintos pesos.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1980

(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 11 955 794

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			
2.- Maíz	4 176 136	578 318	4.8
3.- Mijo, milo - maíz o sorgo grano	2 211 755	296 115	2.5
4.- Frijoles (porotos)	392 198	221 850	1.9
7.- Trigo	821 949	144 168	1.2
13.- Azúcar de caña	136 632	103 314	0.9
25.- Leches en polvo	60 383	45 920	0.4
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			
9.- Semillas o frutos de soya	520 144	131 312	1.1
18.- Linaaduras sin prensar de acero	662 995	72 443	0.6
20.- Pielés en bruto de ganado - vacuno	48 852	53 892	0.5
3 COMBUSTIBLES MINERALES			
6.- Butano y propano mezclados (litros)	851 120	145 014	1.2
5 QUÍMICOS			
14.- Polietileno, sin negro de humo	115 641	102 675	0.9
22.- Propileno, sin negro de humo	90 012	50 936	0.4
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			
11.- Chapas de hierro estañadas	152 865	118 848	1.0
16.- Hierro o acero en desbaste cuadrado	338 718	90 622	0.8
23.- Pastas de papel. Alfacelulosa	67 755	49 286	0.4
24.- Desperdicios de papel o cartón	360 788	48 154	0.4
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			
1.- Material de ensamble para fabricar automóviles	217 915	579 258	4.8
5.- Tractores ¹ (piezas)	1 085 276	191 885	1.6
8.- Máquinas automotrices ²	903 128	131 993	1.1
10.- Aviones (piezas)	3 058	120 464	1.0
12.- Locomotoras	20 990	110 903	0.9
15.- Turbinas de gas	2 684	91 022	0.8
17.- Tractocamiones de arrastre - (piezas)	50 651	74 671	0.6
19.- Palas cargadores (acción hidráulica)	15 820	57 088	0.5
21.- Grúas (acción hidráulica)	13 597	51 640	0.4
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			
T o t a l			30.7

1 Suma de los siguientes productos: "tractores oruga" y "tractores rueda".

2 Suma de máquinas automotrices de distintos pesos.

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN 1931
(miles de dólares)

Total de importaciones de Estados Unidos: 15 023 599

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			
2.- Maíz	2 808 332	426 750	2.8
3.- Frijoles porotos	464 079	321 961	2.1
4.- Mijo, milo -maíz sorgo en grano	1 871 428	295 882	2.0
5.- Azúcar	387 005	241 587	1.6
8.- Trigo	1 085 711	209 692	1.4
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			
7.- Semillas o frutas de soya	663 305	218 237	1.5
24.- Limaduras sin prensar de acero	553 435	59 384	0.4
3 COMBUSTIBLES MINERALES			
11.- Butano y propano mezclados (miles de litros)	868 237	141 019	1.0
5 QUÍMICOS			
14.- Polietileno sin negro de humo	143 505	107 994	0.7
19.- Polipropileno sin negro de humo	100 078	79 838	0.5
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			
15.- Chapas de lámina estañada	133 369	102 543	0.7
16.- Llantas neumáticas radiales	32 348	99 378	0.7
18.- Hierro y acero en desbaste cuadrado	324 553	85 879	0.6
25.- Papel prensa blanco	124 683	58 244	0.4
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			
1.- Material de ensamble para fabricar automóviles	176 885	543 928	3.6
6.- Remolques y semiremolques ¹ (piezas)	99 678	226 893	1.5
9.- Tractores ² (piezas)	327 649	181 252	1.2
10.- Aviones ³	16 055	168 580	1.1
12.- Tractocamiones de arrastre (piezas)	7 800	129 047	0.9
13.- Turbinas de gas	3 086	115 777	0.8
17.- Excavadoras de acción hidráulica	27 829	98 536	0.7
20.- Locomotoras	12 299	79 109	0.5
21.- Máquinas automáticas de información	1 456	75 037	0.5
22.- Equipo de soporte para maquinaria	986	64 361	0.4
23.- Barcos pesqueros (piezas)	9	61 684	0.4
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			

TOTAL

28.0

- 1 Distintos tipos
- 2 Suma de aviones con distintos motores.
- 3 Suma de máquinas automotrices de distintos pesos.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1970
(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 985 872

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			47.0
1.- Tomate	365 038	107 643	10.9
2.- Azúcar mascabado	577 956	90 414	9.2
3.- Ganado bovino	140 351	79 037	8.0
4.- Café en grano	59 150	64 734	6.6
5.- Casarón fresco o seco	27 700	61 145	6.2
6.- Carnes frescas de aves y ganado	37 158	42 364	4.3
13.- Frutas cristalizadas con azúcar	61 829	18 893	1.9
14.- Presas enteras con azúcar	61 772	18 870	1.9
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			9.0
7.- Cinc en minerales concentrados	268 341	39 277	4.0
10.- Espato flúor (fluoruro de calcio)	776 473	21 124	2.1
3 COMBUSTIBLES MINERALES			5.0
8.- Petróleo combustible (miles de m ³)	2 757	29 411	3.0
5 QUÍMICOS			2.0
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			9.8
12.- Láminas de hierro o acero	145 908	20 035	2.0
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			12.6
9.- Piezas para instalaciones eléctricas	292	25 438	2.6
11.- Refacciones de otras sueterías, - no de metal, para maquinaria	411	20 599	2.1
15.- Aparatos de radio y televisión	4 366	16 910	1.7
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			8.1
TOTAL			66.5 95.5

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1971
(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 1 037 616

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			41.1
1.- Azúcar mascabado	546 159	90 659	8.7
2.- Tomate	294 679	86 010	8.3
3.- Ganado bovino	113 168	74 417	7.2
4.- Canarón fresco o seco	28 966	65 987	6.4
5.- Café en grano	72 212	65 464	6.4
6.- Carnes frescas de aves y ganado		42 353	4.1
14.- Melón y Sandía	148 649	16 708	1.6
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			0.7
7.- Cinc en minerales concentrados	213 555	29 676	2.9
9.- Espato flúor (fluoruro de calcio)	915 042	25 682	2.5
13.- Algodón sin pepita	23 861	16 985	1.6
3 COMBUSTIBLES MINEPALES			7.6
15.- Petróleo combustible (miles de m ³)	1 167	15 477	1.5
5 QUIMICOS			2.1
6 MANUFACTURAS BASICAS			11.9
8.- Láminas de hierro y acero	197 688	28 486	2.8
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			16.0
10.- Partes sueltas para automóviles	21 666	25 533	2.5
11.- Piezas para instalaciones eléctricas	580	23 419	2.3
12.- Aparatos de radio o televisión	4 815	18 816	1.8
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			9.1
TOTAL			60.6
			90.7

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1972

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 1 121 453

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			40.2
1.- Ganado bovino	144 289	116 510	10.4
2.- Azúcar mascabado	576 707	102 040	9.1
3.- Tomate	329 395	98 763	8.8
4.- Cuscutilla refrigerado o seco	30 971	73 519	6.6
5.- Café en grano	67 810	63 022	5.6
6.- Carnes refrigeradas de ganado bovino y aves	43 445	56 306	5.0
13.- Frutas cristalizadas con -- azúcar	49 672	16 595	1.5
14.- Melón y sandía	154 938	16 289	1.5
15.- Fresas congeladas con azúcar	48 959	16 138	1.4
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMESTIBLES			6.4
7.- Espato flúor (fluoruro de calcio)	948 719	38 556	3.4
12.- Cinc en minerales concentrados	200 687	16 991	1.5
10.- Algodón en rama	30 744	22 210	2.0
3 COMBUSTIBLES MINERALES			1.3
5 QUIMICOS			1.8
6 MANUFACTURAS BASICAS			13.0
8.- Láminas de hierro o acero	206 411	31 171	2.8
11.- Cobre en barras	15 007	17 962	1.6
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			20.5
9.- Refacciones para automóviles	17 698	26 180	2.3
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			10.2
TOTAL			63.5
			93.4

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1973

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 1 289 624

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			36.2
1.- Tomate	416 592	127 101	9.9
2.- Café en grano	91 035	113 220	8.8
3.- Azúcar mascabado	594 382	112 307	8.7
4.- Ganado bovino	92 254	90 695	7.0
5.- Camarón refrigerado o seco	27 587	89 364	6.9
6.- Carnes refrigeradas de ganado bovino y aves	27 517	48 935	3.8
9.- Frutas cristalizadas con azúcar	64 328	30 050	2.3
10.- Fresas congeladas con azúcar	62 554	28 940	2.3
2 MAQUINARIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			5.6
8.- Espato flúor (fluoruro de calcio)	883 675	32 754	2.5
12.- Algodón en rama	21 810	22 330	1.7
3 COMBUSTIBLES MINERALES			1.0
5 QUÍMICOS			1.8
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			14.7
13. Telas de algodón	9 852	19 257	1.5
14.- Cobre en barras	13 398	18 505	1.4
15.- Hilos, cordeles y cables de henequén	35 246	17 179	1.3
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			25.1
7.- Refacciones para automóviles	31 632	37 661	2.9
11.- Automóviles para el transporte de personas (unidades)	13 321	28 378	2.2
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			10.0
TOTAL			63.2
			94.4

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1974

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 1653 863

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)	(%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS				26.0
1.- Azúcar mascabado	427 213	192 011	11.6	
2.- Camarón fresco	26 786	109 441	6.6	
3.- Café crudo en grano	75 890	100 744	6.1	
4.- Tomate	300 796	94 376	5.7	
5.- Ganado bovino (miles de cabezas)	362 298	55 873	3.4	
9.- Mielles incristalizables de caña de azúcar	712 285	35 267	2.1	
11.- Fresas congeladas preparadas con azúcar	69 252	34 010	2.1	
13.- Carnes de ganado bovino	13 851	24 266	1.5	
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES				5.2
6.- Algodón en rama	46 415	50 672	3.1	
8.- Espato flúor o fluorita	967 997	43 491	2.6	
15.- Azufre sin refinar	981 063	21 976	1.3	
3 COMBUSTIBLES MINERALES				0.9
5 QUÍMICOS				2.6
6 MANUFACTURAS BÁSICAS				14.7
7.- Hilados de henequén	41 095	43 568	2.6	
10.- Cinc afinado	34 783	35 133	2.1	
14.- Tubos de hierro o acero con costura	52 661	24 103	1.5	
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE				26.9
12.- Automóviles para el transporte de personas (pieza)	12 805	28 846	1.7	
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS				17.7
TOTAL			54.0	94.0

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1975

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 1 722 040

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación	(%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS				19.8
2.- Café crudo en grano	97 572	132 107	7.6	
3.- Camarón fresco	31 736	128 484	7.4	
4.- Tomate	329 038	122 836	7.1	
5.- Azúcar mascabado	155 294	112 751	6.5	
9.- Canado bovino (miles de cabezas)	39 179	28 263	1.6	
10.- Mielles incristalizables de caña de azúcar	451 979	27 601	1.6	
13.- Fresas congeladas preparadas con azúcar	45 701	29 877	1.2	
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES				6.1
6.- Espato flúor o fluorita	772 051	44 994	2.5	
7.- Algodón en rama	39 113	43 167	2.5	
8.- Azufre sin refinar	952 225	30 985	1.8	
15.- Cobre en bruto	8 026	15 467	0.9	
3 COMBUSTIBLES MINERALES				12.1
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	4 446	321 569	18.6	
5 QUÍMICOS				2.5
6 MANUFACTURAS BÁSICAS				11.4
12.- Cinc afinado	34 634	26 610	1.5	
14.- Tejidos de algodón	7 400	18 427	1.1	
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE				28.3
11.- Motores para automóviles - (piezas)	39 958	26 873	1.6	
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS				12.7
TOTAL			63.6	92.6

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1976

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 2 052 776

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			23.3
2.- Café crudo en grano	108 765	252 373	12.3
3.- Camarón fresco	29 500	148 365	7.2
4.- Tonata	353 579	108 307	5.3
6.- Ganado bovino (miles de cabezas)	93 244	72 954	3.6
11.- Café tostado	8 085	27 761	1.4
12.- Carnes de ganado bovino	16 467	25 856	1.3
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			4.6
5.- Algodón en rama	39 245	75 340	3.7
9.- Azufre sin refinar	732 407	35 926	1.8
10.- Espato flúor o fluorita	588 619	33 342	1.6
3 COMBUSTIBLES MINERALES			12.4
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	5 328	416 495	20.3
5 QUÍMICOS			2.6
15.- Ácido fluorhídrico	43 814	22 276	1.1
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			12.0
8.- Cinc afinado	54 466	37 589	1.8
13.- Muelles de hierro y acero	36 138	25 425	1.2
14.- Tubos de hierro y acero con costura	76 904	24 497	1.2
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			28.3
7.- Motores para automóviles - (Piezas)	58 232	47 529	2.3
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			11.0
TOTAL			66.1
			94.2

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1977

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 2 708 206-

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			25.7
2.- Café crudo en grano	76 336	324 508	12.0
3.- Tomate	427 902	201 233	7.4
4.- Camarón fresco	28 832	155 046	5.7
5.- Ganado bovino (miles de cabezas)	98 571	76 460	2.8
6.- Carnes de ganado bovino	29 772	39 802	1.5
11.- Presas congeladas preparadas con azúcar	57 096	29 280	1.1
13.- Café tostado	4 302	26 374	1.0
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			3.6
7.- Espato fílor o fluorita	540 274	34 407	1.3
8.- Azufre sin refinar	659 834	32 956	1.2
14.- Algodón en rama	17 164	24 223	0.9
3 COMBUSTIBLES MINERALES			18.7
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	9 506	794 874	29.4
5 QUÍMICOS			2.4
9.- Ácido fluorhídrico	52 641	29 524	1.1
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			12.5
10.- Mielles de hierro o acero	103 850	28 385	1.1
12.- Tubos de hierro o acero -- con costura	94 292	28 184	1.0
15.- Plomo refinado	38 415	22 761	0.8
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			22.6
8 ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			9.3
TOTAL			60.3
			24.3

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1978.

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 3 625 775

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Valor	Participación	(%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			20.3
2.- Café crudo en grano sin cáscara	262 739	7.3	
3.- Camarón congelado ¹	94 077	2.6	
4.- Bovinos sacos ²	82 538	2.3	
5.- Carne de ganado bovino ³	56 698	1.6	
1 HERIDAS Y TABACO			1.0
11.- Tabaco rubio y oscuro en rama	31 141	0.9	
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			3.7
8.- Azufre sin refinar	45 522	1.3	
3 COMBUSTIBLES MINERALES			25.1
1.- Aceites crudos de petróleo	1 574 441	43.5	
5 QUÍMICOS			2.2
9.- Acido fluorhídrico	33 834	0.9	
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			11.5
10.- Muelles de hierro o acero	32 169	0.9	
12.- Cinc afinado	30 728	0.9	
13.- Tubos de hierro o acero con <u>o</u> <u>tura</u>	28 247	0.8	
14.- Maderas corrientes labradas	28 029	0.8	
15.- Cemento hidráulico	26 569	0.7	
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORT			23.3
6.- Motores para automóviles	47 543	1.3	
7.- Cajas de velocidad	47 140	1.3	
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			8.9
TOTAL		67.1	96.0

1 Suma de los siguientes productos: camarón congelado, camarón congelado procedente del Golfo de México y camarón congelado pelado procedente del Golfo de México.

2 Suma de los siguientes productos: bovinos sacos superiores a 100 Kg. y hasta 175-Kg. y bovinos sacos superiores a 175 Kg.

3 Suma de los siguientes productos: carne y ganado bovino deshuesado, carne de ganado bovino cortada y carne de ganado bovino sin deshuesar.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1979

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 6 185 236

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			16.6
2.- Café crudo en grano, sin cáscara	112 477	382 914	6.2
3.- Camarón congelado ¹	29 728	319 138	5.2
4.- Tomate	401 246	190 221	3.1
5.- Bovinos machos ²	69 820	119 115	1.9
7.- Pepinos	147 078	56 557	0.9
9.- Mielles incristalizables - con azúcar	487 217	45 437	0.7
11.- Melones	114 429	44 557	0.7
14.- Fresas congeladas	58 837	35 428	0.6
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			3.1
6.- Azufre sin refinar	903 579	67 923	1.1
10.- Algodón en rama, sin pepita	31 469	44 633	0.7
3 COMBUSTIBLES MINERALES			35.1
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	26 437	3 166 582	51.2
5 QUÍMICOS			2.2
12.- Ácido fluorhídrico	52 385	42 077	0.7
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			9.9
13.- Plomo refinado	33 921	36 302	0.6
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			21.1
8.- Cajas de velocidad	11 833	51 041	0.8
15.- Motores para automóviles -- (piezas)	944	34 953	0.6
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			7.0
TOTAL			75.0

1 Suma de los siguientes productos: "camarón congelado", "camarón congelado procedente del Golfo de México" y "camarón congelado pelado procedente del Golfo de México".

2 Suma de los siguientes productos: "bovinos machos superiores a 160 kilos y hasta 175 kilos" y "bovinos machos superiores a 175 kilos".

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1980

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 9 391 766

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			
3.- Camarón congelado ¹	31 843	356 235	3.8
4.- Café crudo en grano, sin cáscara	80 197	270 727	2.9
5.- Tomate	373 002	166 474	1.8
8.- Pepinos	169 212	75 035	0.8
10.- Bovinos machos ²	45 202	66 749	0.7
13.- Melones	102 440	60 839	0.6
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			
7.- Azufre sin refinar	995 016	90 270	1.0
12.- Algodón en rama, sin pepita	34 650	62 717	0.7
3 COMBUSTIBLES MINERALES			
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	29 524	5 797 179	61.7
2.- Gas natural (miles de m ³)	3 049 442	448 845	4.8
6.- Propano-butano (miles de m ³)	778	113 459	1.2
9.- Fuel-oil	535 728	70 408	0.8
5 QUIMICOS			
14.- Acido Fluorhídrico	47 928	49 829	0.5
15.- Amoniaco licuado	304 730	38 123	0.4
6 MANUFACTURAS BASICAS			
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			
11.- Cajas de velocidad	11 134	66 393	0.7
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			
T O T A L			82.4

1 Suma de los siguientes rubros: "camarón congelado", "camarón congelado procedente del Golfo de México" y "camarón congelado pelado procedente del Golfo de México".

2 Suma de los siguientes rubros: "bovinos machos superiores a 100 kilos y hasta 175 kilos" y "bovinos machos superiores a 175 kilos".

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS EN 1981

(miles de dólares)

Total de exportaciones a Estados Unidos: 9 395 926

Tipo de bien, producto y orden de importancia	Toneladas	Valor	Participación (%)
0 ALIMENTOS Y ANIMALES VIVOS			
3.- Camarón congelado ¹	26 361	322 947	3.5
4.- Tomates	292 027	247 940	2.7
5.- Café crudo en grano, sin cáscara	66 483	241 159	2.6
10.- Bovinos machos ²	42 586	67 402	0.7
11.- Pepinos	162 352	66 938	0.7
2 MATERIAS PRIMAS EN BRUTO, EXCEPTO COMBUSTIBLES			
8.- Azufre sin refinar	818 014	89 942	1.0
9.- Algodón en rama sin pepita	50 308	83 312	0.9
3 COMBUSTIBLES MINERALES			
1.- Aceites crudos de petróleo (miles de m ³)	26 395	5 459 137	58.4
2.- Gas natural (miles de m ³)	3 126 939	522 151	5.6
6.- Fuel-oil	1 580 957	204 421	2.2
7.- Propano-butano (miles de m ³)	760	105 624	1.1
5 QUÍMICOS			
13.- Ácido fluorhídrico	55 084	61 948	0.7
15.- Amoniaco licuado o en solución	340 298	50 659	0.5
6 MANUFACTURAS BÁSICAS			
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE			
12.- Barcos de propulsión mecánica (piezas)	10	63 352	0.7
14.- Cajas de velocidad	8 576	61 206	0.7
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS			
TOTAL			82.0

1 Suma de los siguientes rubros: "camarón congelado", "camarón congelado procedente del Golfo de México", y "camarón congelado procedente del Golfo de México".

2 Suma de los siguientes rubros: "bovinos machos de 125 a 200 kilos", "bovinos de peso inferior a 125 kilos" y "bovinos machos de peso superior a 200 kilos".