

LA CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MEXICO, Y EL GATT

Luis Fuentes Aguilar*
Manuel A. Guerrero González*

RESUMEN

En este trabajo se analiza la concentración de la industria manufacturera en función del producto interno bruto y la ventaja de impulsar un desarrollo sectorial a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

SUMMARY

This paper analyses the manufacture industrial concentration based on brute internal product and the strategy of obtain a sectorial development by the General Agreement of Trade and Tariffs.

INTRODUCCION

El Gobierno de la República ha establecido, como una de las prioridades nacionales, la necesidad de ampliar la participación de México en el comercio internacional, mediante la exportación de productos no petroleros, para lograr, así, una nueva vinculación de la economía nacional con la economía internacional, como coadyuvante importante en el proceso de crecimiento económico del país.

En estas circunstancias se reconoció que, para lograr satisfacer dichos objetivos, se requería de una apertura gradual y selectiva del mercado nacional por medio de la racionalización de la estructura arancelaria del país. Al mismo tiempo, se consideró que estas nuevas políticas y medidas constituyen una contribución sustancial al mantenimiento y reforzamiento de un sistema multilateral de comercio abierto y libre, en el contexto de la situación crítica de la economía internacional y los crecientes peligros del proteccionismo imperante en la mayoría de los países desarrollados.

Una premisa fundamental para que México esté en posibilidad de continuar con estas políticas es, entre otras cosas, el mantenimiento de condiciones adecuadas en el ámbito de la economía internacional, incluyendo los avances que los países desarrollados puedan realizar en la eliminación del proteccionismo, en particular el que afecta especialmente, y en forma discriminatoria, las exportaciones de México y otros países en desarrollo; se estabilicen y se aumentan en niveles equitativos y retributivos los precios de las materias primas en los mercados internacionales; se mantengan condiciones estables y previsibles en los mercados energéticos y financieros mundiales, y, en términos generales, se reconozca la importancia del vínculo que

* Investigadores. Instituto de Geografía, UNAM.

existe entre mayores posibilidades de exportación, crecimiento económico y cumplimiento de obligaciones financieras internacionales.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX) establece que el objetivo de desarrollar un sector exportador eficiente en la República Mexicana se asocia directamente con el tipo de cambio y el nivel de protección de la planta productiva. Este esquema de fomento se apoya en dos principios fundamentales: el de avanzar en el proceso de simplificar los trámites administrativos relativos a la exportación, y el de brindar a las empresas exportadoras apoyos equivalentes a los que otorgan otros países y que son aceptados internacionalmente.

Asimismo, México considera importante su participación en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), organismo de carácter multilateral en el que actualmente participan gobiernos de 91 países que deciden conjuntamente el establecimiento de normas para regular las relaciones comerciales entre ellos y aumentar sus niveles de intercambio que representa actualmente el 80% del comercio mundial. Las normas para regular el comercio respetan la autodeterminación de las partes contratantes y de sus políticas comerciales.

El principal renglón de exportación en 1976 lo representaron los bienes de uso intermedio, los que significaron el 70.6% de las exportaciones; en segundo término se situaron los bienes de consumo, con el 26.4%, mientras los bienes de capital sólo alcanzaron el 3%. Asimismo, durante ese año las ventas de manufacturas al exterior representaban el 47.3%, seguidos por la agricultura y silvicultura con 29%, la industria extractiva con 20.5% y la ganadería, apicultura, caza y pesca con 3.1%.

En el lapso 1982-1984 el renglón principal de exportación lo constituye el petróleo que alcanzó en 1982 el 73.6% del total exportado (15 623 millones de dólares). En 1984 la exportación de petróleo bajó al 62.2% (14 968 millones de dólares) del total exportado, mientras que el sector manufacturero, que en 1982 sólo representaba el 14.2%, alcanzó 22.7%.

Por lo que respecta a los productos manufacturados, los principales renglones exportados en 1982 fueron los alimentos, bebidas y tabaco, que alcanzaron el 33% del total exportado, con un valor de 707 millones de dólares; los vehículos para el transporte, con 2.5% de participación y 534 millones; los productos de la industria química, con 2.1% y 442 millones, y los productos metálicos, maquinaria y equipo industrial, con 390 millones de dólares y 1.8% dentro del total.

En 1984 los alimentos, bebidas y tabaco alcanzaron 3.4% y un valor de 822 millones; los vehículos para el transporte sumaron el 6% del total exportado, con 1 438 millones de dólares; los productos de la industria química, con 3.1% de participación, totalizaron 756 millones; y los productos metálicos, maquinaria y equipo industrial el 3%, con valor de 711 millones. Además se exportaron derivados del petróleo por un valor de 1 244 millones; es decir, 5.2%, y productos minero-metalúrgico por 510 millones de dólares y el 2.1% de participación.

Los principales clientes de México en 1984 fueron: Estados Unidos, 13 962 millones de dólares (58%); Japón, 1 868 millones de dólares (7.8%); España, 1 703 millones de dólares (7%); Reino Unido, 1 019 millones de dólares (4.2%); Francia, 928 millones de dólares (3.9%); Brasil, 561 millones de dólares (2.3%); e Israel 486 millones de dólares (2%).

En conjunto estos países adquirieron el 85.2% del total exportado por México en ese año.

Las acciones promovidas para inducir la reactivación económica, así como la reestructuración y reconversión industrial, han permitido avanzar en los procesos sustitutivos de importaciones. Pese a estos avances, la persistencia de capacidad ociosa, el limitado acceso a los mercados de capital y los bajos niveles de competitividad externa, derivados de la recurrente inflación interna, obligan a profundizar las acciones de cambio estructural.

En este contexto, las entidades del sector industrial paraestatal se han abocado a intensificar las acciones de modernización productiva, establecer sistemas eficientes de comercialización y distribución, racionalizar sus estructuras administrativas e implantar programas de saneamiento financiero para incrementar sustancialmente las exportaciones.

LAS POLÍTICAS PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

En el trabajo "Policy Lessons of the Development Experience", de Helen Hughes, publicado en 1985, se presenta una reseña del desarrollo económico desde el decenio de los cincuenta, se evalúan las principales teorías del desarrollo y se describe el marco de política económica básico de que se requiere para lograr el desarrollo económico.

El análisis define tres escuelas principales en la teoría del desarrollo económico. La más sobresaliente es la teoría de la "dependencia", que vincula los problemas del desarrollo principalmente a las relaciones económicas, que estuvo en boga en América Latina inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Se sostenía que en el sistema económico internacional existía una distorsión que desfavorecía a los países en desarrollo, ya que la elasticidad de la oferta de los productos básicos de estos países era mayor que la elasticidad de la demanda de dichos productos. Según la teoría en cuestión, como los países en desarrollo no podían competir con los países industriales en la producción de manufacturas, debían aplicar una política de industrialización proteccionista y someter a control estatal los sectores económicos clave a fin de superar los obstáculos políticos y económicos al desarrollo.

Se observa que, no obstante el aparente fracaso de estas políticas proteccionistas orientadas hacia el interior, que desatendían las necesidades del sector agrario, se hicieron extensivas en forma de planes de integración regional encaminados a contrarrestar la pequeñez de los mercados de cada uno de los países en desarrollo. Esta teoría condujo a una nueva "economía del desarrollo" que justificaba el hecho de que muchos países en desarrollo no adoptaron políticas orientadas al crecimiento económico y que, según el documento, se arraigó en las Naciones Unidas y otros organismos internacionales. Además, se observa que, si bien los países que aplicaron la teoría de la "dependencia" en su política interna seguían agobiados por los problemas económicos, en medio de la prosperidad mundial que persistió hasta 1974, los países en desarrollo exigieron un "nuevo orden económico internacional" encaminado a sustituir los mercados internacionales de bienes y de capital por la planificación internacional.

Un segundo enfoque del desarrollo es la escuela "estructural" que concibe el desarrollo como una sucesión de pasos: de una actividad predominantemente agraria a una actividad industrial; de una baja productividad de la mano de obra a una alta

productividad; de un bajo nivel de ahorro a un alto nivel de ahorro, y de una pequeña variedad de productos de exportación simples a una exportación diversificada. Los cuadros de insumo-producto tuvieron importancia fundamental en este análisis, pero sus coeficientes fijos implicaban pesimismo con respecto a la elasticidad, y una notable subestimación de las posibilidades de cambio.

Además, la teoría de la "doble brecha", de H. B. Chenery -superar la escasez de ahorro y las dificultades de financiamiento de la balanza de pagos-, dio lugar a que se atribuyera demasiada importancia al papel que desempeñan la asistencia y otras corrientes de capital externo en el crecimiento económico nacional. Se clasifican los países de acuerdo con características tales como su extensión territorial, su situación geográfica y sus recursos, catalogándolos como "de menor desarrollo", "más gravemente afectados" (por las bajas del petróleo), "exportadores de productos primarios" y "exportadores de manufacturas". Esto ponía de relieve la medida en que algunos países se veían afectados por la situación internacional. Los "vínculos" establecidos respaldaban los argumentos en favor del proteccionismo y de la integración regional, y condujeron a una planificación a largo plazo del desarrollo económico, que se vio entrelazada con las tesis de la escuela de la dependencia.

El tercer enfoque considerado es la "economía del desarrollo" en la que se aplican conceptos y métodos de análisis habituales a situaciones de desarrollo específicas, con miras a formular políticas que permitan a los países explotar su potencial y reducir al mínimo sus fallas, a fin de lograr un rápido crecimiento económico. Este enfoque se centró en el análisis de comportamiento de unidades económicas tales como los productores agrícolas, los trabajadores y los consumidores. Se consideraba que la propensión a consumir, ahorrar e invertir constituye un factor clave del crecimiento económico, ya que puede influir aplicando medidas, basadas en los mecanismos del mercado, que permitirán asignar y utilizar eficazmente los recursos. La función de los gobiernos y los convenios internacionales consistiría, ante todo, en establecer normas que permitan un funcionamiento competitivo de los mercados y, en segundo lugar, suministrar bienes públicos eficaz y equitativamente. (Abramovitz, 1986: 96-98).

A principios del decenio de los setenta se habían comenzado a estudiar los efectos de la teoría de la dependencia y de la teoría estructuralista. Se comprobó que los países que habían recurrido a estrategias económicas proteccionistas orientadas hacia el interior, y que habían basado sus políticas cambiaria, monetaria y fiscal en la teoría de la dependencia experimentaban un crecimiento económico lento. Las medidas de industrialización proteccionistas habían dado a sus economías una orientación adversa al desarrollo agrícola; el sector manufacturero se caracterizaba por el uso intensivo de capital y la lenta expansión del empleo, y los problemas de balanza de pagos eran endémicos. Como consecuencia de políticas financieras y fiscales poco rigurosos, la inflación se convirtió en la principal fuente de recursos fiscales, lo cual agravó los problemas de gestión económica al deteriorarse el ahorro y la inversión. La repercusión internacional del alza del petróleo, las posibilidades de obtener crédito en mercados de capital con un alto nivel de liquidez, y el carácter débil de las políticas económicas de los países industriales acentuaron la orientación pro crecimiento de la política económica de estos países en desarrollo, en el decenio de los setenta, lo cual dio lugar a una notable contracción económica a comienzos del decenio siguiente, al sentirse los efectos de la recesión.

La mayoría de las economías orientadas a la exportación -incluidas las de Asia y otras regiones- fueron las menos afectadas por la recesión de principios de los ochenta, puesto que el costo de las fluctuaciones fue compensado con creces por

la flexibilidad y el espíritu de empresa que generó la competencia internacional. Se hace referencia a un modelo de desarrollo "rostowiano". Según la tesis de Rostow, si los países en desarrollo elaboran y ponen en práctica políticas económicas adecuadas, pueden romper el círculo vicioso de la pobreza y entrar en un periodo de "despegue" en el que pueden utilizar la tecnología de que disponen para lograr niveles de ingreso más alto. Al alcanzar estos niveles, las tasas de crecimiento económico disminuyen a medida que los países se encaminan hacia niveles de productividad y niveles de vida "de vanguardia". Este modelo no es sino el resultado de decisiones de política económica consciente.

Los países que han logrado un crecimiento económico acelerado han reconocido la incertidumbre inherente del contexto económico y, por tanto, se han empeñado en dotar a sus unidades económicas de suficiente flexibilidad para que puedan superar esa incertidumbre. La descentralización de las decisiones mediante mecanismos de mercado tiende a compensar los errores, en tanto que los sistemas de planificación centralizada los multiplican. La función esencial del sistema rector consiste en lograr cohesión social y política, establecer un consenso social en torno a los objetivos de crecimiento económico, y las medidas necesarias para alcanzar tales objetivos.

LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN EL PERIODO 1970-1984.

La política industrial ha venido ocupando un lugar cada vez más destacado en los esfuerzos de planificación del desarrollo nacional, llevados a cabo a partir del decenio de los setenta. A este respecto, los resultados han sido más señalados en cuanto a la explicación de metas y objetivos que a la instrumentación de una serie de acciones con suficiente operatividad.

No obstante lo anterior, ha habido logros en materia de diversificación del sistema productivo y, aunque en menor grado, en el sentido de mayor alcance geográfico de las nuevas capacidades productivas creadas. Sin embargo, no ha podido vencerse del todo la inercia de un modelo de crecimiento industrial cuyas fuentes de dinamismo se hallan virtualmente agotadas, al menos mientras no se alteren los factores que configuran los actuales patrones de demanda de productos manufacturados.

La crisis reciente, con su secuela de desajustes monetarios, financieros, y en las relaciones externas, ha revelado con toda agudeza las insuficiencias y desequilibrios que prevalecían en el interior del sector industrial, y su superación se suma a los retos que debe enfrentar la política económica.

Durante los primeros cuatro años, 1970-1973, se estima que el sector industrial aún se encontraba dentro de la tendencia de largo plazo que se venía observando como motor del desarrollo económico nacional, de la posguerra, que se caracterizó por un prolongado periodo de elevada sustitución de importaciones, con especial atención a los bienes finales de consumo, duradero y no duradero; crecimiento económico sostenido, y moderada inflación. A partir de 1973 el sector industrial disminuyó su impulso en el crecimiento de la actividad económica. La participación de la industria manufacturera en el PIB global culminó, en ese año, una fase de continuo ascenso acelerado, llegando a representar 24.1% de este último (Minian, 1983: 69-71)

El tipo de industrialización que se venía alcanzando, sin embargo, trajo implícita una serie de dificultades entre las que destaca la elevada dependencia de insumos importados, por una escasa articulación interna entre sectores. Lo anterior era consecuencia de un limitado desarrollo en la producción de insumos, un atraso en

La producción de bienes de capital y altos niveles de ineficiencia en muchas ramas, asociados a la política comercial llevada a cabo. Este modelo comenzó a dar muestras de agotamiento al debilitarse la capacidad de compra externa de la economía. La industria empezó, así, a enfrentarse a problemas de abastecimiento que, aunados a la mayor intensidad de ciertos desequilibrios internos, dieron por resultado un debilitamiento de la tasa de expansión del sector, y un franco descenso en 1977.

En términos generales, se puede decir que el sector industrial experimentó un rápido proceso de expansión, transformación y consolidación en el decenio de los setenta, dentro de la tendencia iniciada al término de la Segunda Guerra Mundial, e interrumpido en 1981. Durante todo ese lapso, de alrededor de cinco lustros, su tasa media anual de crecimiento se situó entre 7 y 8% anual.

La acción promotora del Estado, el rápido crecimiento de las ciudades y el correspondiente aumento de las clases medias fueron, entre otros, los factores que incentivaron durante ese lapso la demanda de manufacturas y alentaron la necesaria formación de capital industrial tanto de origen nacional como extranjero. Se dio, así, respuesta a las necesidades de ampliación de la capacidad productiva para satisfacer la demanda interna de manufacturas, en continuo auge, y los crecientes requisitos de sustitución de importaciones generados por el aumento sostenido de la apertura comercial externa.

La dinámica descrita trajo como consecuencia que el peso relativo del sector industrial, compuesto por las manufactureras, la industria eléctrica y la de construcción, aumentara de 29.8% del PIB total en 1970, a 31.5% en 1981. Esto es resultado del dinámico crecimiento experimentado por las manufacturas, la construcción y la industria eléctrica que presentaron tasas de crecimiento anual promedio de 7.1, 7.4 y 9.3%, respectivamente, durante el periodo 1970-1981. Así, la industria manufacturera representó, en promedio, el 77.4% del conjunto del producto del sector industrial, durante el periodo analizado; la industria de la construcción un poco más del 16.0%, y la industria eléctrica alrededor del 5.0%.

El impulso del desarrollo petrolero en 1978-1981 explica en gran medida que se hayan logrado ritmos de esta magnitud, dado que seguían incidiendo en la estructura productiva, entre otros, problemas como insuficiente producción de insumos estratégicos en relación con la demanda interna, atraso en la producción de bienes de capital y deseconomía de la aglomeración. Estos factores se sumaron contribuyendo a agravar la magnitud de los desequilibrios que venían caracterizando a la economía en su conjunto (Robles, 1982: 125-126).

Por primera vez en la posguerra, en 1982 el sector industrial presentó un desplome en su producción. La fuerte caída que registró en 1982 y 1983 se explica tanto por lo ocurrido en la producción manufacturera (tasas de crecimiento negativas de 2.9 en 1982 y 7.3% en 1983), como por el derrumbe de la industria de la construcción (-5.0 y -18.0%, respectivamente). En cambio, la industria eléctrica, que durante todo el periodo mostró un crecimiento sostenido, en 1983 advierte una significativa reducción en su tasa de crecimiento.

A pesar de la recuperación ocurrida en 1984, las tendencias registradas en el sector manufacturero durante los primeros años del decenio de los ochenta representan un cambio de signo en el ritmo de crecimiento experimentado durante los dos decenios precedentes: 9.1% en promedio anual en 1960-1970 y 7.1% en 1970-1981.

Dentro de la adversidad de la crisis la industria manufacturera parece haber experimentado un cambio en su funcionamiento. Si se compara la evolución de la producción del sector con lo ocurrido en las importaciones de manufacturas, se comprueba que, mientras éstas, después de la caída vertical que tuvieron en 1982 y 1983, se situaban en 1984 aun por debajo del nivel que tenían en 1981, la producción manufacturera, si bien se contrajo, lo hizo en menor proporción y, en virtud de la recuperación de 1984, sólo se encontraba ligeramente por debajo del punto máximo alcanzado en 1981.

Dos factores estarían explicando esta estabilidad relativa del sector frente a las contingencias externas. El primero tiene que ver con el impulso que significó para muchas actividades la drástica reducción de la disponibilidad de divisas. En efecto, las serias dificultades de abastecimiento de determinados productos importados alentó su producción en el país, con base en la capacidad productiva no utilizada y en la disponibilidad cada vez mayor de insumos producidos en el propio país. Parece haberse dado muchos ejemplos en este tipo en el campo automotriz y del transporte en general. El segundo factor es menos coyuntural, ya que tiene que ver el desarrollo sostenido que se ha dado en el país en cuanto a la industria de bienes intermedios y, en cierta medida, también de bienes de capital que han logrado ir supliendo gradualmente el abastecimiento foráneo de estos bienes. De esta manera se habría reducido en términos cuantitativos la dependencia externa de la producción manufacturera, pero haciéndose, en cambio, más rígida en cuanto al tipo de bien, ya que en la composición actual de las compras externas poseen una ponderación cada vez más alta rubros de mayor complejidad tecnológica cuyo desarrollo requiere de cuantiosas inversiones y elevadas escalas de producción.

Por lo anterior, las industrias tradicionales -alimentos, bebidas, tabaco, textiles y vestuario- redujeron en conjunto su participación, en el total del sector, de 42.7 a 36.0% entre 1970 y 1980; los productos intermedios, representados principalmente en la rama química y la de minerales no metálicos, la elevaron de 23.3 a 27.3% en igual lapso, y la metalmecánica de 23.5 a 26.8%. Esta tendencia se revierte al estancarse el crecimiento industrial. En una circunstancia depresiva como la de 1982-1983, los productos tradicionales, por estar más ligados a las necesidades básicas de la población, ostentan mayor grado de estabilidad que las ramas calificadas como "dinámicas", cuyo comportamiento está vinculado a variables más sensibles del ciclo, tales como la inversión bruta, la construcción y la adquisición de bienes de consumo duradero.

La recuperación de una dinámica sostenida de crecimiento, en la etapa actual de industrialización del país, deberá sustentarse cada vez más en la creación de demandas recíprocas intersectoriales que contribuyan a desatar una reacción en cadena que permita reducir la heterogeneidad estructural que prevalece en los niveles de productividad del aparato económico nacional.

Por ejemplo, el desarrollo agrícola orientado hacia la seguridad alimentaria permitirá que se profundicen y diversifiquen los vínculos entre la agricultura y la industria, tanto por la sustitución de alimentos importados como por la habilitación del mercado potencial derivado de la satisfacción de las necesidades alimentarias y nutricionales básicas de los grupos de menores ingresos.

La industria mexicana deberá ir tornándose internacionalmente competitiva, ya sea que su producción se destine al mercado interno o a la exportación. Se espera, así, romper el falso dilema entre sustitución de importaciones y promoción de exportaciones. En países de industrialización intermedia, como México, ello sólo parece

factible en la medida en que se vayan constituyendo, dentro de una tendencia a la especialización, cadenas articuladas de actividades primarias, industriales y tecnológicas.

Para ello, las políticas de promoción deberán ser diferenciadas buscándose dar prelación a las actividades con mayor potencial de desarrollo. Los programas e incentivos respectivos deberán ser a largo plazo y tendientes a crear ventajas comparativas y especializaciones en beneficio del comercio exterior y de los procesos internos de industrialización.

LA CONCENTRACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

De las 32 entidades federativas que constituyen el territorio nacional, el Distrito Federal se caracteriza por tener la mayor concentración del producto interno bruto total y de las diferentes actividades económicas, excepto de la agricultura, silvicultura y pesca, y minería.

Entre 1970 y 1980 se ha observado una ligera disminución en el grado de concentración de la actividad económica en el Distrito Federal, cuya participación en la formación del PIB total pasó de 27.6 a 25.2% entre uno y otro de los años señalados. Pero también se advierte un mayor grado de concentración de la actividad económica justamente en una de las entidades vecinas al Distrito Federal, en el estado de México, cuya participación en la formación del PIB total aumentó de 8.6 a 10.9% en esos mismos años. En esta forma, estas dos entidades, por sí solas, han concentrado poco más del 36% del PIB tanto en 1970 como en 1980, manteniendo en ellas una elevada concentración económica.

De las actividades económicas que aparecen en el Cuadro 1, agrupadas en grandes divisiones, hay algunas cuya localización depende de la proximidad de los insumos o factores naturales, como es el caso, evidentemente, de la agricultura, silvicultura y pesca, de la minería y de la electricidad, particularmente de la energía hidroeléctrica. Hay otras actividades como los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles, y los servicios comunales, sociales y personales, que se establecen y desarrollan en forma asociada o derivada de otras, como la industria y el comercio, llegando a establecerse entre ellas relaciones simbióticas o, bien, a empalmarse a tal punto que algunas de las primeras llegan a convertirse en servicios principalmente industriales o comerciales.

Tal es el caso del Distrito Federal y del estado de México, por ejemplo, donde originalmente la presencia de un mercado determinado fue sin duda el principal atractivo para el establecimiento de las primeras actividades manufactureras (industrias productoras de bienes de consumo final, principalmente comerciales, de la construcción, etcétera) que, a su vez, atrajeron y expandieron actividades financieras, de esparcimiento, transporte, almacenamiento, y éstas y aquéllas, a su vez, impulsaron la expansión de los servicios, de la informática, de la ingeniería, de consultoría, etcétera. Este proceso y el incremento del mercado, dado por el incremento de la población y del ingreso, retroalimentaron el desarrollo de la industria manufacturera -principalmente en la producción de bienes intermedios y de capital-, reforzándose, en esta forma, las relaciones de interdependencia y la concentración en esas entidades.

Como resultado de ese proceso, en 1980 el Distrito Federal concentraba casi el 30% del producto manufacturero nacional, y junto con el del estado de México esa

CUADRO 1

GRADO DE CONCENTRACION DE LA ACTIVIDAD EN PORCENTAJE¹

GRANDES ACTIVIDADES	DISTRITO FEDERAL	ESTADO DE MEXICO	JALISCO	NUEVO LEON	VERACRUZ	SUBTOTAL
Producto interno bruto	25.2	10.9	6.6	5.9	5.8	54.4
Agricultura, silvicultura y pesca	0.7	6.3	9.6	1.6	8.6	26.8
Minería	2.6	0.7	1.2	0.6	8.8	13.9
Industria manufacturera	29.5	18.1	6.7	9.1	5.3	68.7
Construcción	21.4	14.1	7.1	5.4	5.5	53.5
Electricidad	14.9	11.4	4.2	5.8	6.1	42.4
Comercio, restaurantes, y hoteles	27.6	11.1	7.3	5.9	5.1	57.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	30.7	9.4	7.9	7.0	6.2	61.2
Servicio financieros, seguros y bienes inmuebles	26.7	9.1	6.1	6.1	5.7	53.7
Servicios comunales, sociales y personales	36.9	7.4	5.7	5.8	4.9	60.7

1. El grado de concentración está representado por la participación relativa de cada entidad federativa, tanto en el producto interno bruto como en el producto de cada actividad económica.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, SPP, 1985.

concentración llegaba al 47.6%, ligeramente inferior a la registrada por ambas entidades en 1970, cuando fue de 49.7 %. Ver Cuadro 2, Figura 1.

Entre 1970 y 1980, el grado de industrialización nacional, que se toma como referencia para definir la importancia del grado de industrialización de cada entidad federativa, fue de 23%. Por encima de este nivel se ubicaron, en 1980, las siguientes entidades federativas: estado de México, 38.1%; Nuevo León, 35.5%; Querétaro, 34.3%; Hidalgo, 33.3%; Distrito Federal, 27.2%; Puebla, 27.0%; Coahuila, 26.9%; Tlaxcala, 24.0%; Jalisco, 23.4%; Ver Cuadro 3.

Sin embargo, esta simple clasificación merece un examen más detenido, con base en el criterio de la distribución homogénea del producto, que estaría indicando el crecimiento relativamente equilibrado de las diferentes actividades manufactureras y, en cierta medida, el grado de desarrollo de la industria estatal.

Tlaxcala, por ejemplo, tiene una participación muy reducida en el PIB nacional (0.5%), así como en el producto manufacturero del país (también 0.5%), lo que refleja la débil posición de la economía estatal dentro de la nacional. Sin embargo, el grado de industrialización de Tlaxcala es del 24.0% que, en principio, estaría indicando la existencia de un sector manufacturero importante, pues su producto representa casi una cuarta parte del producto total de la entidad. Pero hay que tomar en cuenta que ese producto manufacturero se encuentra altamente concentrado en sólo dos divisiones, ya que la industria alimentaria, bebidas y tabaco, y la textil, aportan casi el 60% del producto manufacturero de la entidad.

Las otras actividades económicas participan en la formación del PIB estatal con niveles relativamente bajos que van del 17% para el comercio, restaurantes y hoteles, al 12% para los servicios financieros.

Una situación similar a la anterior se observa en Hidalgo, entidad que registró en 1980 también un elevado grado de industrialización: 33%. En este caso, la contribución de la entidad al PIB nacional y el producto manufacturero del país fue de 1.5 y 2.2%, respectivamente. En el plano estatal, dentro del sector manufacturero, la mayor concentración del producto se registra en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, que aporta poco más del 50% del producto manufacturero, siguiendo en importancia la división de productos minerales no metálicos, 14.4% del producto manufacturero. Dentro del PIB estatal, la agricultura, silvicultura y pesca participan apenas con el 13.3%, y el comercio, restaurantes y hoteles con el 11.6%.

La división industrial en función del producto interno bruto de la industria manufacturera parece en el Cuadro 4. En el renglón de productos alimenticios, bebidas y tabaco, la mayor concentración está en el Distrito Federal, con 22% del producto nacional, siguiéndole las entidades federativas de: Jalisco, con el 10.5%; Veracruz, con el 9%; Nuevo León, con el 8.2%, y el estado de México con el 7.6%. Ver figura 2. En el apartado de substancias químicas, derivadas del petróleo, productos de caucho y plástico, el Distrito Federal y el estado de México concentran el 55.5% del total nacional; Veracruz, que es donde se localiza la industria petroquímica más importante del país, el 9.3%, y Nuevo León el 7.2%. Ver figura 3. Un renglón de la industria manufacturera que presenta características distintivas en el producto interno bruto es el referente a los productos metálicos, maquinaria y equipo, cuya distribución marca la máxima concentración en el área del Distrito Federal y el estado de México que aglutinan el 61.4% del total nacional, siguiéndole en importancia

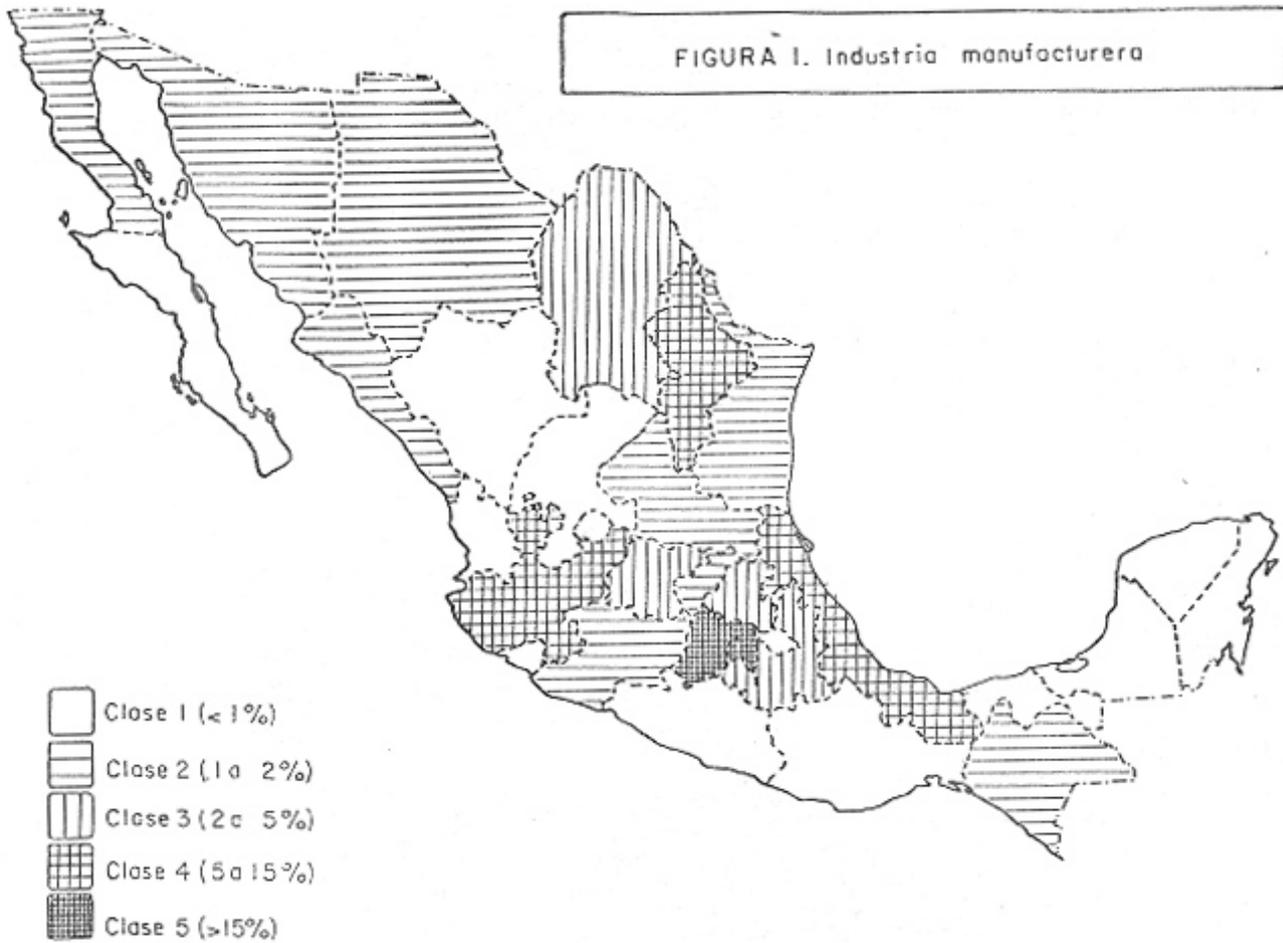
CUADRO 2

GRADO DE CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN PORCENTAJE

ENTIDAD FEDERATIVA	1970	1975	1980
Total Nacional	100.0	100.0	100.0
Aguascalientes	0.3	0.4	0.4
Baja California	2.1	1.9	1.8
Baja California Sur	0.2	0.2	0.1
Campeche	0.3	0.2	0.2
Coahuila	2.9	3.1	3.1
Colima	0.2	0.2	0.2
Chiapas	0.8	0.7	1.3
Chihuahua	1.8	2.0	1.9
Distrito Federal	32.2	29.8	29.5
Durango	1.0	0.9	0.9
Guanajuato	2.8	2.2	2.4
Guerrero	0.5	0.5	0.4
Hidalgo	1.5	1.5	2.2
Jalisco	6.9	7.1	6.7
Estado de México	17.5	17.4	18.1
Michoacán	1.1	1.3	1.3
Morelos	0.8	1.1	1.1
Nayarit	0.6	0.5	0.6
Nuevo León	9.5	9.4	9.1
Oaxaca	0.8	0.8	1.0
Puebla	3.1	3.7	3.8
Querétaro	0.9	1.3	1.4
Quintana Roo	0.1	0.1	0.1
San Luis Potosí	1.0	1.1	1.4
Sinaloa	1.2	1.3	1.0
Sonora	1.3	1.4	1.3
Tabasco	0.4	0.6	0.6
Tamaulipas	1.7	1.8	1.8
Tlaxcala	0.4	0.6	0.5
Veracruz	5.1	5.4	5.3
Yucatán	1.1	1.5	0.8
Zacatecas	0.2	0.2	0.1

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, SPP, 1985.

FIGURA 1. Industria manufacturera



ESTADOS	%	Clase
1. AGUASCALIENTES	0.40	1
2. BAJA CALIFORNIA	1.75	2
3. BAJA CALIFORNIA S.	0.14	1
4. CAMPECHE	0.22	1
5. COAHUILA	3.11	3
6. COLIMA	0.16	1
7. CHIAPAS	1.25	2
8. CHIHUAHUA	1.85	2
9. DISTRITO FEDERAL	29.45	5
10. DURANGO	0.94	1
11. GUANAJUATO	2.38	3
12. GUERRERO	0.40	1
13. HIDALGO	2.19	3
14. JALISCO	6.66	4
15. MEXICO	18.07	5
16. MICHOACAN	1.29	2

ESTADOS	%	Clase
17. MORELOS	1.05	2
18. NAYARIT	0.63	1
19. NUEVO LEON	9.11	4
20. OAXACA	0.95	1
21. PUEBLA	3.78	3
22. QUERETARO	1.41	2
23. QUINTANA ROO	0.06	1
24. SAN LUIS POTOSI	1.37	2
25. SINALOA	1.03	2
26. SONORA	1.28	2
27. TABASCO	0.54	1
28. TAMAULIPAS	1.80	2
29. TLAXCALA	0.48	1
30. VERACRUZ	5.27	4
31. YUCATAN	0.84	1
32. ZACATECAS	0.14	1
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	100.00	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, SPP, 1985.

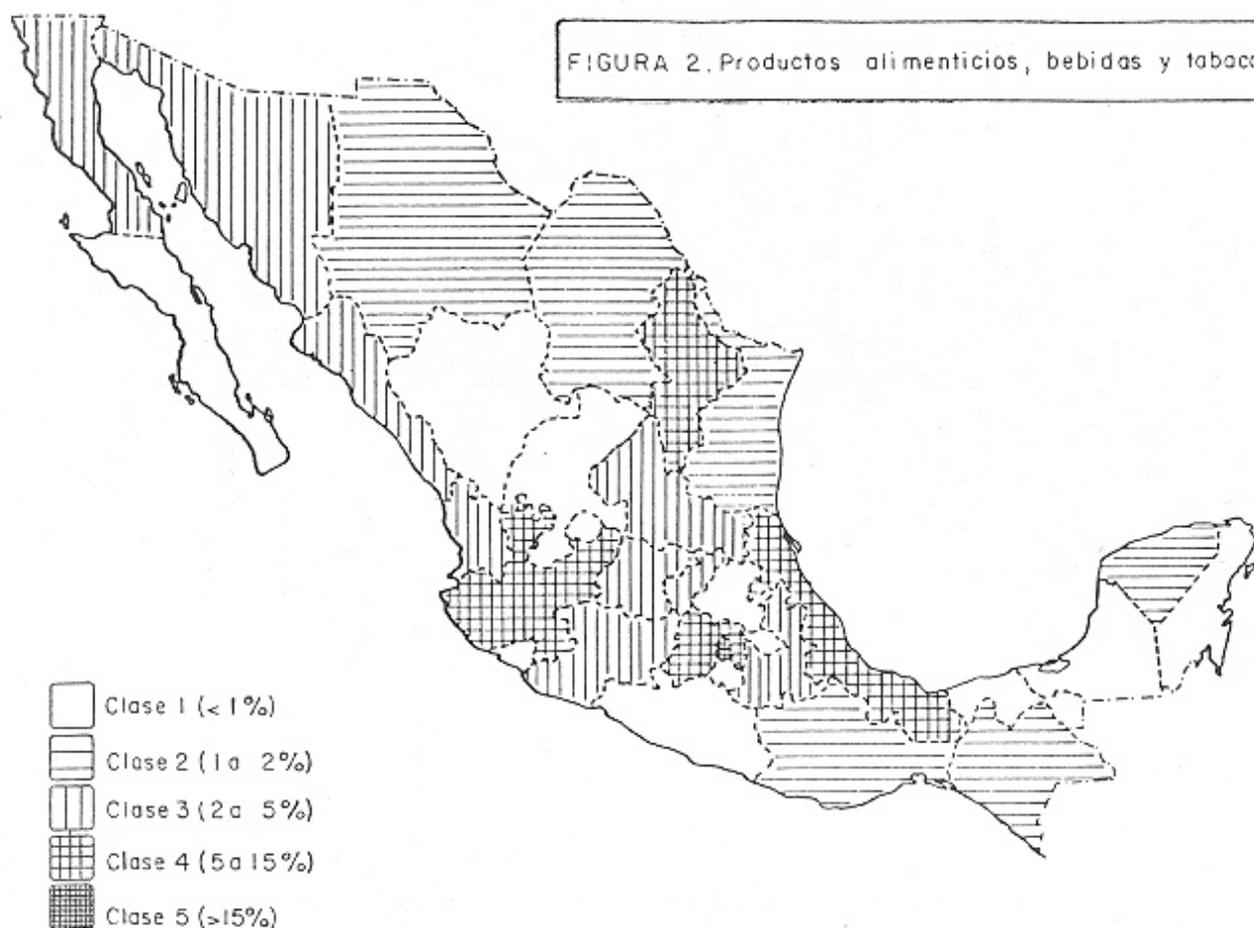
CUADRO 3

GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA EN PORCENTAJE¹

ENTIDAD FEDERATIVA	1970	1975	1980
Total Nacional	23.7	23.3	23.0
Aguascalientes	12.0	14.4	15.2
Baja California	18.4	18.1	17.9
Baja California Sur	11.2	8.8	7.7
Campeche	15.2	10.8	10.4
Coahuila	24.8	24.7	26.9
Colima	9.5	10.4	7.7
Chiapas	10.9	9.2	10.6
Chihuahua	12.2	14.2	15.1
Distrito Federal	27.7	26.6	27.2
Durango	17.6	16.5	17.0
Guanajuato	19.7	15.9	18.8
Guerrero	6.8	6.5	5.6
Hidalgo	26.5	25.7	33.3
Jalisco	22.8	23.7	23.4
Estado de México	48.1	39.5	38.1
Michoacán	9.8	11.2	12.5
Morelos	17.8	22.1	22.4
Nayarit	15.9	14.0	18.8
Nuevo León	38.3	37.6	35.5
Oaxaca	12.3	12.5	15.6
Puebla	22.9	16.8	27.0
Querétaro	27.3	32.2	34.3
Quintana Roo	8.0	4.1	3.2
San Luis Potosí	14.9	17.5	21.7
Sinaloa	11.9	11.9	11.4
Sonora	9.6	11.8	12.1
Tabasco	7.2	8.7	3.2
Tamaulipas	12.8	13.7	14.1
Tlaxcala	22.8	28.1	24.0
Veracruz	18.6	21.0	20.9
Yucatán	21.9	25.6	17.1
Zacatecas	5.1	5.2	4.1

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, SPP, 1985.

FIGURA 2. Productos alimenticios, bebidas y tabaco



ESTADOS	%	Clase
1. AGUASCALIENTES	0.94	1
2. BAJA CALIFORNIA	3.39	3
3. BAJA CALIFORNIA S.	0.31	1
4. CAMPECHE	0.49	1
5. COAHUILA	1.92	2
6. COLIMA	0.40	1
7. CHIAPAS	1.86	2
8. CHIHUAHUA	1.40	2
9. DISTRITO FEDERAL	22.19	5
10. DURANGO	0.89	1
11. GUANAJUATO	2.37	3
12. GUERRERO	0.87	1
13. HIDALGO	0.64	1
14. JALISCO	10.51	4
15. MEXICO	7.58	4
16. MICHOACAN	2.37	3

ESTADOS	%	Clase
17. MORELOS	1.03	2
18. NAYARIT	2.27	3
19. NUEVO LEON	8.20	4
20. OAXACA	1.33	2
21. PUEBLA	3.98	3
22. QUERETARO	2.27	3
23. QUINTANA ROO	0.05	1
24. SAN LUIS POTOSI	3.03	3
25. SINALOA	2.96	3
26. SONORA	3.06	3
27. TABASCO	0.81	1
28. TAMAULIPAS	1.91	2
29. TLAXCALA	0.55	1
30. VERACRUZ	9.01	4
31. YUCATAN	1.05	2
32. ZACATECAS	0.37	1
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	100.00	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, SPP, 1985.

Cuadro 4

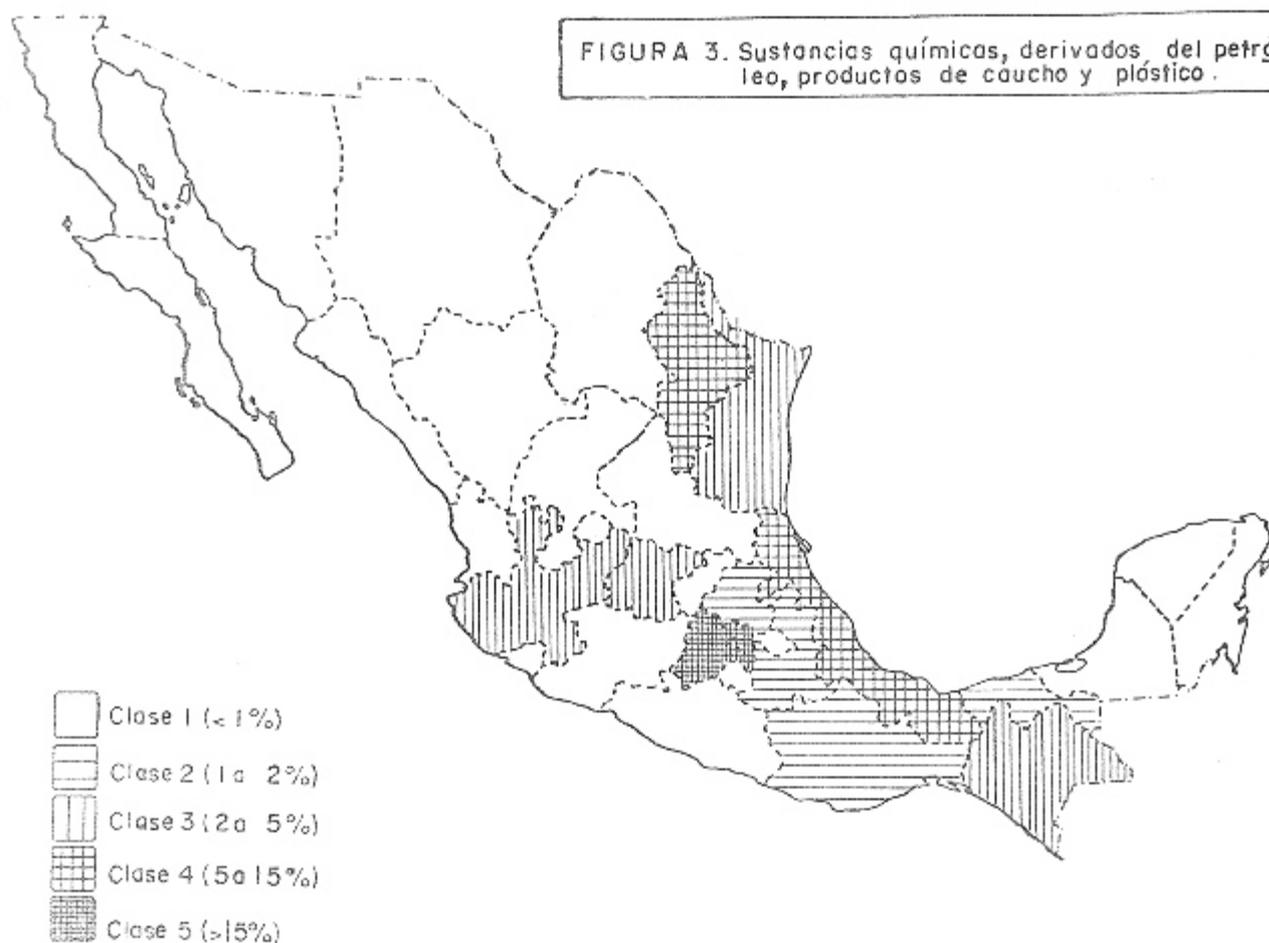
PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Por división industrial y entidad federativa, año 1980)
(Millones de pesos corrientes)

Entidad Federativa	Gran División 3 Industria Manufacturera	División I		División II		División III		División IV		División V		División VI		División VII		División VIII		División IX	
		Alimenticios	Productos de Bebidas y Tabaco	Textiles, Prendas y de Vestir e Industria del Cuero	Industria de la Madera y Productos de la Madera y Madera y Editoriales	Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Caucho y Plástico	Productos de Minería	Industrias Metálicas Básicas	Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	Industrias Metálicas Básicas								
TOTAL NACIONAL	985 013.1	237 220.5	129 084.9	39 117.7	51 369.5	180 662.3	55 284.9	60 356.8	204 992.2	26 924.3									
AGUASCALIENTES	3 972.6	2 236.7	842.7	49.8	33.3	58.5	141.3	2.3	601.6	6.6									
BAJA CALIFORNIA	17 236.9	8 050.4	1 818.8	795.8	433.0	888.0	677.4	2.6	4 265.1	305.8									
BAJA CALIFORNIA SUR	1 341.1	743.4	395.9	33.2	7.1	53.6	32.2	1.9	60.9	12.9									
CAMPECHE	2 118.5	1 168.6	179.5	493.7	14.2	78.7	107.3	—	72.1	4.4									
COAHUILA	30 631.0	4 568.0	3 278.3	365.0	279.1	1 343.1	2 836.7	10 297.2	7 369.3	306.3									
COLIMA	1 556.7	952.3	200.0	74.1	19.6	199.5	32.9	52.7	24.8	0.8									
CHIHUAHUA	12 275.6	4 404.8	870.3	1 119.5	14.3	5 763.6	67.2	—	23.0	12.9									
CHIHUAHUA	18 192.2	3 332.1	1 974.8	5 300.4	1 636.7	1 162.4	998.2	893.6	2 686.1	207.9									
DISTRITO FEDERAL	290 140.0	52 630.4	40 291.4	6 033.5	22 958.3	64 117.0	8 896.5	9 080.1	69 275.8	14 867.0									
DURANGO	9 262.5	2 101.4	809.5	4 408.9	303.7	767.7	242.8	217.7	393.1	17.7									
GUANAJUATO	23 439.6	5 616.9	6 776.3	232.8	253.7	7 735.2	1 048.9	43.9	1 561.7	170.2									
GUERRERO	3 960.5	2 065.7	791.6	472.6	28.9	159.9	236.0	—	32.7	173.1									
HIDALGO	21 541.7	1 526.4	1 540.3	93.3	31.4	2 269.7	3 101.9	—	10 898.3	303.6									
JALISCO	65 603.0	24 920.1	12 382.3	2 838.6	2 983.8	7 423.1	4 841.8	982.8	6 919.4	2 311.1									
MEXICO	178 024.7	17 980.7	23 440.1	3 919.9	11 605.2	36 419.4	12 122.6	10 459.8	56 741.4	5 335.6									
MICHOACAN	12 673.0	5 619.8	1 022.3	2 775.3	989.8	1 480.9	314.3	229.3	81.0	160.3									
MORELOS	10 366.1	2 438.6	2 999.5	92.4	79.0	1 343.8	854.8	—	2 413.5	144.5									
NAYARIT	6 189.5	5 375.7	246.5	333.7	13.4	84.1	53.4	—	65.0	17.7									
NUEVO LEON	89 709.5	19 450.2	5 004.4	1 236.4	4 517.5	12 947.1	11 020.7	14 286.0	20 376.4	870.8									
OAXACA	9 352.8	3 160.1	716.2	1 926.0	609.6	2 410.0	481.5	—	44.1	5.3									
PUEBLA	37 235.4	9 433.5	7 791.2	448.8	363.3	2 886.2	1 113.4	6 674.0	8 330.9	194.1									
QUERETARO	13 898.6	5 381.6	1 083.2	66.6	375.4	105.0	522.1	0.4	6 243.2	121.1									
QUINTANA ROO	549.0	117.0	64.2	339.3	2.6	1.9	13.3	—	10.7	—									
SAN LUIS POTOSI	13 519.7	7 184.8	1 098.9	671.2	606.2	668.9	1 516.1	898.1	713.4	162.1									
SINALOA	10 180.2	7 029.7	821.3	555.4	301.3	301.4	597.7	13.8	541.6	18.2									
SONORA	12 614.5	7 247.4	1 771.7	388.5	223.9	601.7	471.1	81.5	1 468.1	160.6									
TABASCO	5 355.5	1 909.9	331.7	243.7	15.1	2 764.6	44.2	—	31.4	14.9									
TAMAULIPAS	17 770.2	4 529.0	1 373.6	369.5	403.8	8 986.8	577.3	11.4	1 265.6	254.2									
TLAXCALA	4 696.2	1 314.6	1 399.0	85.6	82.8	362.1	219.4	—	598.2	634.5									
VERACRUZ	51 919.0	21 366.6	3 209.2	1 069.1	1 975.0	16 799.0	1 393.7	4 311.8	1 761.2	28.4									
YUCATAN	8 280.7	2 497.4	4 332.8	169.5	199.2	219.4	642.4	34.6	86.4	99.0									
ZACATECAS	1 406.4	878.7	227.4	116.6	9.5	60.0	70.8	4.5	36.2	2.7									

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, SPP, 1985.

FIGURA 3. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico.



ESTADOS	%	Clase
1. AGUASCALIENTES	0.03	1
2. BAJA CALIFORNIA	0.49	1
3. BAJA CALIFORNIA S.	0.03	1
4. CAMPECHE	0.04	1
5. COAHUILA	0.74	1
6. COLIMA	0.11	1
7. CHIAPAS	3.19	3
8. CHIHUAHUA	0.64	1
9. DISTRITO FEDERAL	35.49	5
10. DURANGO	0.42	1
11. GUANAJUATO	4.28	3
12. GUERRERO	0.09	1
13. HIDALGO	1.26	2
14. JALISCO	4.11	3
15. MEXICO	20.16	5
16. MICHOACAN	0.82	1

ESTADOS	%	Clase
17. MORELOS	0.74	1
18. NAYARIT	0.05	1
19. NUEVO LEON	7.17	4
20. OAXACA	1.33	2
21. PUEBLA	1.60	2
22. QUERETARO	0.06	1
23. QUINTANA ROO	0.00	1
24. SAN LUIS POTOSI	0.37	1
25. SINALOA	0.17	1
26. SONORA	0.44	1
27. TABASCO	1.53	2
28. TAMAULIPAS	4.97	3
29. TLAXCALA	0.20	1
30. VERACRUZ	9.30	4
31. YUCATAN	0.12	1
32. ZACATECAS	0.03	1
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	100.00	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, SPP, 1985.

la entidad federativa de Nuevo León, con cerca del 10%, y el estado de Hidalgo con algo más del 5%. Ver figura 4.

Sin mencionar al Distrito Federal y al estado de México, puede afirmarse que los casos de Nuevo León, Veracruz, Puebla, y Jalisco, entidades con una relativamente importante participación en el PIB nacional, se diferencian de los anteriores porque en éstos existe mayor diversificación económica y, por tanto, mayor grado de desarrollo del aparato productivo. Esta situación, aunque es importante, no puede considerarse como un elemento definitivo o exclusivo para catalogar a una entidad federativa como una región de convergencia o atracción para la descentralización económica. Es necesario establecer niveles de análisis más minuciosos que conduzcan a precisar la capacidad real y las ventajas comparativas de cada entidad y zona geográfica para atraer nuevas inversiones. Además hay que considerar estos aspectos o resultados con un conjunto adecuado de estímulos, con lo cual se configuraría una política regional de descentralización.

Evidentemente, una política de descentralización de la actividad económica debe asociarse a una estrategia de desarrollo regional y ésta, a su vez, derivar de un análisis profundo tanto de aquellos factores que históricamente han propiciado la concentración económica en las principales zonas geográficas del país, como de la capacidad real de cada entidad para convertirse en zonas de atracción de nuevas actividades productivas.

El decreto del Ejecutivo que establece las zonas geográficas para la descentralización industrial se orienta a buscar la consolidación y especialización de la producción en ciertos polos industriales, como es el caso de las ciudades de tamaño intermedio, ejes y corredores industriales capaces de cumplir con sus funciones de centros motrices de desarrollo regional.

Zona I. De máxima prioridad nacional. En ella se incluyen municipios seleccionados de todas las entidades federativas, excepto el Distrito Federal, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala.

Zona II. De ordenamiento y regularización. Que se clasifica en la zona III-A, área de crecimiento controlado integrada por el Distrito Federal y municipios seleccionados de Hidalgo y México, y zona III-B, área de consolidación integrada por municipios seleccionados de Hidalgo, Jalisco, México, Nuevo León, Morelos, Puebla y Tlaxcala.

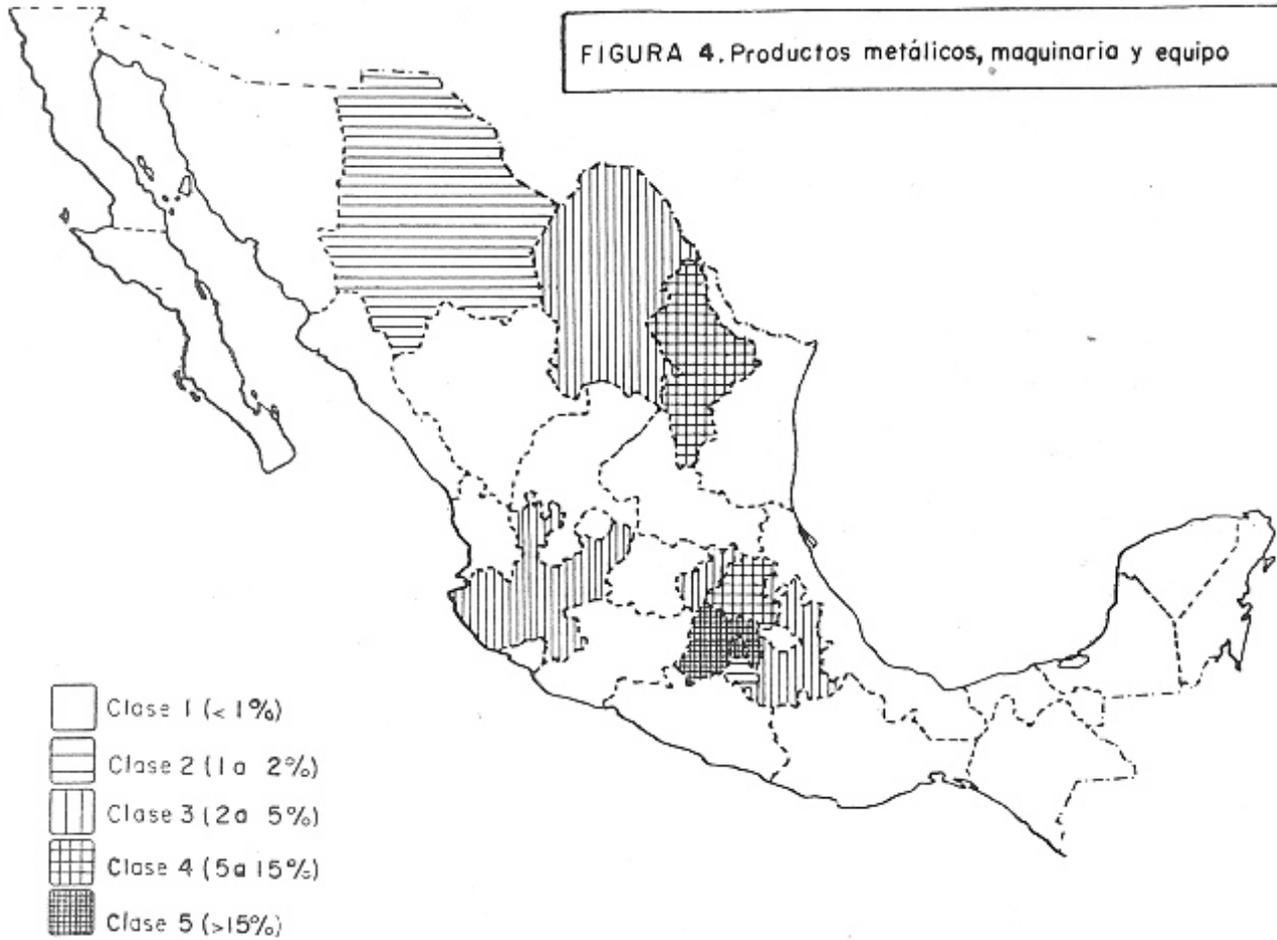
De acuerdo con las prioridades asignadas a las actividades industriales y la ubicación en las zonas mencionadas, se establecen los diferentes niveles de estímulos fiscales y de promoción. De esta manera se puso en vigor una política de descentralización de la actividad industrial.

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. (GATT).

México, al buscar el cambio estructural en la industria y el comercio exterior, pretende proyectar un crecimiento equilibrado entre ambas esferas, en el que la conformación de un sector industrial eficiente y competitivo sea capaz de mantener en forma autosostenida su crecimiento y de reducir su vulnerabilidad externa.

De esta manera, el Gobierno de México llevó a cabo una estrategia de negociaciones comerciales internacionales orientada a la eliminación de obstáculos a sus

FIGURA 4. Productos metálicos, maquinaria y equipo



ESTADOS	%	Clase
1. AGUASCALIENTES	0.29	1
2. BAJA CALIFORNIA	2.08	3
3. BAJA CALIFORNIA S.	0.03	1
4. CAMPECHE	0.04	1
5. COAHUILA	3.59	3
6. COLIMA	0.01	1
7. CHIAPAS	0.01	1
8. CHIHUAHUA	1.31	2
9. DISTRITO FEDERAL	33.72	5
10. DURANGO	0.19	1
11. GUANAJUATO	0.70	1
12. GUERRERO	0.02	1
13. HIDALGO	5.32	4
14. JALISCO	3.38	3
15. MEXICO	27.68	5
16. MICHOACAN	0.04	1

ESTADOS	%	Clase
17. MORELOS	1.18	2
18. NAYARIT	0.03	1
19. NUEVO LEON	9.96	4
20. OAXACA	0.02	1
21. PUEBLA	4.00	3
22. QUERETARO	3.05	3
23. QUINTANA ROO	0.01	1
24. SAN LUIS POTOSI	0.35	1
25. SINALOA	0.26	1
26. SONORA	0.76	1
27. TABASCO	0.02	1
28. TAMAULIPAS	0.62	1
29. TLAXCALA	0.29	1
30. VERACRUZ	0.86	1
31. YUCATAN	0.04	1
32. ZACATECAS	0.02	1
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	100.00	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, SPP, 1985.

exportaciones y al aprovechamiento de las oportunidades que brinda el mercado mundial. Con ella se refuerza la política de fomento a las exportaciones y se aspira a tener mayor y más sólida presencia en el comercio internacional.

Las negociaciones comerciales externas son concebidas con un enfoque económico que constituye una alternativa viable de crecimiento. Ante el recrudecimiento del proteccionismo de los países industrializados, las negociaciones significan una garantía de que éstos no apliquen medidas unilaterales; asimismo, frente al desorden del mercado de petróleo, abren nuevos mercados para diversificar las exportaciones tanto en productos como en países. Los acuerdos comerciales incentivan la complementación productiva con otras áreas geográficas, así como la penetración y permanencia de exportaciones de productos no petroleros en mercados nuevos y tradicionales.

Por los motivos anteriores se considera importante la participación en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), organismo de carácter multilateral en el que actualmente participan gobiernos de 91 países que deciden conjuntamente el establecimiento de normas para regular las relaciones comerciales entre ellos y aumentar sus niveles de intercambio, que representan actualmente el 80% del comercio mundial. Las normas para regular el comercio respetan la autodeterminación de las partes contratantes y de sus políticas comerciales.

A través de esta negociación México fortalece sus nexos comerciales con el resto del mundo, a fin de llegar a acuerdos de beneficio recíproco. Además, su presencia en el GATT servirá para apoyar el establecimiento de un comercio internacional justo, basado en el principio de equidad, en el que se amplíe la participación de los países en desarrollo y se evite la aplicación de medidas unilaterales que restringen el intercambio.

Entre los asuntos más delicados de la negociación se encuentra el protocolo ampliado propuesto por México. Esto implica la inclusión de criterios que atienden los conceptos siguientes: a) reconocimiento a México como país en desarrollo y derecho al tratamiento especial y favorable considerado en la parte IV del Acuerdo General; b) reconocimiento de la soberanía sobre recursos naturales y su utilización al amparo del artículo XX, sección 6 del Acuerdo; c) posibilidad de utilizar los instrumentos en el Plan Nacional de Desarrollo y los programas sectoriales y regionales subsecuentes; y d) mención especial para proteger el sector agrícola.

La liberación de los productos del campo presenta características particulares emanadas de los problemas sociales y económicos que enfrentan los agricultores, y las distorsiones que afronta su comercio internacional por el carácter prioritario que casi todos los países asignan a este sector. México no está al margen de esta tendencia, ya que este rubro es fundamental tanto para garantizar la alimentación de los mexicanos como por sus implicaciones en el empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra. Por tales razones se considera indispensable mantener un esquema de protección a los bienes agropecuarios, si bien se está dispuesto a consolidar aranceles, cuotas o permisos de importación en algunos productos de este sector. (Fröbel, 1986:32).

Las implicaciones que tiene para el país su incorporación al GATT deben analizarse a la luz de una política comercial que trate de incrementar en forma sostenida la exportación de bienes no petroleros en un mercado internacional altamente competitivo y cambiante; es decir, una política que introduzca las modificaciones exigidas por la propia dinámica de la economía mundial.

La participación de México en los mercados internacionales han resentido los efectos del creciente proteccionismo de los países industrializados. Esta situación ha puesto de manifiesto la necesidad de que nuestro país examine opciones y modalidades que proporcionen nuevos mercados externos y un margen de seguridad para la penetración de los productos mexicanos.

Conviene recordar que los principios fundamentales del GATT son: la aplicación universal e incondicional de la cláusula de la nación más favorecida, el mecanismo de consultas para la solución de controversias entre las partes contratantes, y la protección a las industrias nacionales por medio de aranceles en lugar de restricciones cuantitativas a las importaciones.

Estos principios coinciden con la estrategia y objetivos de nuestra política comercial. Es así como los acuerdos comerciales que México ha suscrito tienen como norma básica la cláusula de la nación más favorecida. Además, no se discrimina a ninguna nación en su relación comercial; la única excepción es el trato preferencial, a naciones latinoamericanas, derivado de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que es congruente con las disposiciones del GATT.

Dentro del Acuerdo General es posible contar con la seguridad que da ser miembro del organismo mundial más importante en comercio. Ofrece al país un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador y, por su calidad de país en desarrollo, un acceso amplio para sus productos en los mercados de destino. Asimismo, ofrece un conjunto de disposiciones para proteger la planta productiva y el empleo.

EL SECTOR AGROPECUARIO Y EL GATT.

Para que el país pueda recuperar su capacidad de crecimiento es necesario contar con las divisas que requiere el desarrollo. Ante la incertidumbre que muestra el mercado internacional del petróleo y las limitantes que presenta el crédito externo, las exportaciones no petroleras deben generar en forma creciente esas divisas.

La política de fomento a las exportaciones está orientada a proporcionar a los empresarios nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que otros países ofrecen a sus exportadores, cuidando de que los estímulos se ajusten a las normas internacionales en la materia.

En las negociaciones comerciales internacionales la atención principal se ha puesto en el logro de una más amplia participación de México en el comercio mundial, sobre la base de que su vinculación con el exterior debe contribuir a los esfuerzos internos de desarrollo y a la necesaria complementación económica con sus socios comerciales. En este contexto, el Gobierno de México estimó pertinente negociar la participación del país en el Acuerdo General.

En el caso de la agricultura las partes contratantes reconocen el carácter prioritario que el país otorga a dicho sector en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, se menciona que, "con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y la oportunidad de empleo de los productores de estos bienes, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector" (SECOFI, 1986), comprometiéndose a ajustar estas medidas a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

Debido a que México logró incorporar en su protocolo de adhesión al GATT el reconocimiento de país en desarrollo, resulta de particular importancia la consideración especial que para las naciones en desarrollo se hace en la Declaración de Punta del Este, pues da testimonio del convencimiento, por parte de los países industrializados, de que una real expansión del comercio mundial debe incorporar la presencia de los países con menor crecimiento, sin que, por ello, deba exigírseles una aportación en términos de reciprocidad. Resta, pues, aprovechar y hacer valer en las negociaciones comerciales esta condición, en el entendido de que esta contribución no podrá ser incompatible con las necesidades del país, en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

Un compromiso relevante es el vinculado con los productos tropicales. El objetivo de liberalizar completamente dicho renglón representa una perspectiva halagüeña para el sector agropecuario, y demuestra, a la vez, el reconocimiento al papel central que juegan estos productos en gran parte de los países menos desarrollados, incluyendo tanto productos elaborados como semielaborados, circunstancia benéfica para México al poder incorporar un número mayor de estos bienes a sus exportaciones, generando beneficios para el agro nacional.

Sin embargo, también afectan al país medidas tales como el lanzamiento de excedente al mercado internacional, como el algodón del que Estados Unidos ha lanzado fuerte excedentes al mercado mundial, deprimiendo el precio y haciendo que México, que ha sido siempre un país exportador, ahora no pueda vender sus productos al mercado internacional porque las cotizaciones han disminuido en forma tal que impiden la colocación del algodón mexicano en los mercados internacionales, y también afectan a la industria textil nacional que, en esta forma, no puede competir internacionalmente con sus productos, como el algodón producido en México.

CONSIDERACIONES FINALES.

La estructura industrial, en los últimos tres lustros, ha conseguido mayor diversificación en el sistema productivo, aun cuando su expansión, desde el punto de vista geográfico, ha mantenido los mismos niveles de concentración. La crisis reciente, con su secuela de desajustes monetarios, financieros, y en las relaciones externas, ha puesto de manifiesto las insuficiencias y desequilibrios que prevalecen en el interior del sector industrial.

La política de descentralización de la actividad económica debe asociarse a una estrategia de desarrollo regional, y ésta, a su vez, debe derivarse del análisis de los factores que históricamente han propiciado la concentración económica en algunas zonas geográficas del país, así como de la capacidad de cada entidad para convertirse en zona de atracción de nuevas actividades productivas.

El país busca impulsar el crecimiento industrial, incrementar su planta productiva y la creación de fuentes de trabajo, fortaleciendo la demanda interna y el comercio exterior, reduciendo la vulnerabilidad externa. De aquí que las negociaciones comerciales externas sean concebidas como una alternativa viable de crecimiento, evitando las medidas unilaterales. Frente a la incertidumbre del mercado de petróleo, es necesario abrir nuevos mercados para diversificar las exportaciones tanto en productos no petroleros como en mercados nuevos y tradicionales.

Nuestro país tiene que ser exportador de productos tropicales selectivos, por lo que ve con interés disciplinar el intercambio de estos bienes, pues en ellos México cuenta con ventajas comparativas que no se han podido aprovechar plenamente

por los subsidios y prácticas limitantes que vienen aplicando algunos países, lo que afecta los niveles internos de precios. Al limitarse el uso de las salvaguardias y el de las restricciones fitosanitarias, los agricultores del país tendrán mayor seguridad de acceso a los mercados internacionales.

Las negociaciones de México ante el GATT seguirán conduciéndose con independencia, cuidando, ante todo, los intereses nacionales. Al participar activamente, se señala ante los países industrializados que su aportación para la superación de la crisis económica por la que atraviesan los que están en desarrollo, fortalecerá el comercio mundial, saneará las finanzas internacionales y propiciará las corrientes de inversión y transferencia de tecnología.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abramovitz, Jacobo. 1986. Rapid growth potential and its realisation. Malinvaud-MacMillan, Ed., New York.
- Fröbel, Folker. 1986. Política económica en crisis. Editorial Sudamericana, S.A., Buenos Aires.
- Hughes, Helen. 1985. Policy Lessons of the Development Experience. McGraw Hill Co., New York.
- Minian, Issac. 1983. Transnacionalización y periferia semindustrializada. Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México.
- Robles, Gonzalo. 1982. Ensayos sobre el desarrollo de México. Fondo de Cultura Económica. México.
- Rostow, W. 1960. The Stages of Economic Growth. Published by Simon and Schuster. New York.
- SECOFI. 1986. Normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). México.
- SPP. 1985. Sistema de Cuentas Nacionales de México. México.