

REFLEXIONES ACERCA DE LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL, LA APERTURA COMERCIAL Y EL DESARROLLO DE LA FRONTERA NORTE *

BERNARDO GONZÁLEZ-ARÉCHIGA **

INTRODUCCIÓN ¹

Mientras México se abre al exterior, acepta la inversión extranjera e inicia un programa generalizado de apoyo a la llamada reconversión industrial,² surgen importantes cuestionamientos acerca de la clase de país que habrá de emerger de estos cambios tan profundos. También, surgen muchas preguntas acerca de la distribución de beneficios y costos entre grupos sociales y regiones del país; ¿quiénes serán los perdedores y quiénes los ganadores? Todas estas dudas, lejos de ser triviales y tener una respuesta evidente, plantean otras más que no pueden sino generar el sentimiento de incertidumbre.

* Trabajo preparado para el Tercer Seminario Nacional sobre Desarrollo Regional Mexicano. El Colegio de Puebla, 5 y 6 de diciembre de 1986, Puebla, Pue. Este trabajo es preliminar. Favor de no citar sin permiso del autor.

** El autor dirige el Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, BC.

¹ Agradezco los comentarios de los participantes del "Seminario Semanal de Discusión sobre Maquiladoras, Comercio Internacional y Reconversión Industrial" en El Colegio de la Frontera Norte, y el apoyo secretarial de Luz Vega.

² El presente trabajo continúa las investigaciones de dos trabajos anteriores: "Aspectos estructurales del comercio fronterizo entre México y Estados Unidos", *Estudios Fronterizos*, vol. 2, núm. 6, enero-abril, pp. 33-40; "La creación de una plataforma exportadora en la frontera norte: situación actual y perspectivas", Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, mecanoscrito, 1986, que es una versión ampliada del que aparece bajo el título "Zonas libres, franjas fronterizas y GATT: hacia una división regional del trabajo productivo" en Gustavo Del Castillo, *México en el GATT: ventajas y desventajas*, compilación, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, en prensa.

El propósito de este trabajo es crear un marco conceptual en el que puedan surgir las dudas en forma ordenada; el motivo principal es la posibilidad de que a pesar de las apariencias (en particular el crecimiento acelerado de la industria maquiladora) la región fronteriza norte se quede esencialmente fuera del proceso de reconversión industrial y desaproveche la oportunidad de convertirse en una moderna plataforma exportadora. Para decirlo claro, la región fronteriza, con todo su dinamismo, puede dejar pasar la posibilidad de desarrollarse aprovechando las condiciones que aparentemente se le presentan.

La discusión busca cuestionar qué tan reales son las posibilidades de cambio en general y para tipos especiales de empresas clasificados de acuerdo a su estructura interna y a su situación arancelaria. También se sugieren algunos elementos que permiten evaluar los aspectos cualitativos del cambio. Los planteamientos del presente trabajo coinciden con los de Rolando Cordera cuando afirma que no es lo mismo el costo de la crisis que el deterioro;³ aquí se anticipa que aun en el mejor de los casos, no es lo mismo reconversión y cambio que verdadero avance. Las preguntas que surgen a lo largo del trabajo aclaran el significado tan profundo de la diferencia.

El trabajo se subdivide en dos partes: la primera versa sobre la reconversión industrial utilizando los planteamientos de la economía monopolista de Paul A. Baran y Paul Sweezy y el nuevo estado industrial de John Kenneth Galbraith; la segunda estudia la apertura comercial hacia el exterior y los cambios en las ventajas comparativas internas de los regímenes arancelarios de la región fronteriza norte, utilizando los conceptos de la teoría del comercio internacional. La forma de presentación consiste en buscar preguntas a partir de los planteamientos teóricos y sugerir posibles direcciones de reconversión y apertura.

1. TEORÍA ECONÓMICA Y RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

La reconversión se puede estudiar utilizando los conceptos e indicadores de microeconomía, macroeconomía y la disciplina crítica del desarrollo. Cada una de estas disciplinas lleva a identificar elementos, indicadores, problemas y retos distintos que se discuten a lo largo del trabajo.

³ Cordera, Rolando, "La economía política del túnel", *Nexos*, núm. 107, noviembre 1986, pp. 21-27.

En los modelos macroeconómicos tradicionales la reconversión industrial se puede definir por medio de cambios en los valores de variables y en la forma de las funciones. En concreto, el objetivo principal de la reconversión es aumentar la velocidad de desplazamiento de la oferta agregada y, en menor medida, aumentar la oferta de exportaciones a una tasa mayor a la de la demanda de importaciones, aunque debe reconocerse que seguramente tendrá consecuencias en otras variables y funciones. La reconversión va acompañada necesariamente de un cambio en la distribución funcional del ingreso, del valor de la tasa de interés y, probablemente, en la función de inversión. El sector monetario, también, puede cambiar en forma importante pero su principal efecto podrá hacerse sentir en el sector real, por medio de la tasa de interés y la disponibilidad de fondos internos y externos de inversión. La reconversión es, esencialmente, una política macroeconómica por el lado de la oferta agregada, que puede hacer inestables los modelos macroeconómicos tradicionales.

Por otro lado, la visión microeconómica enfatiza, en lo interno, la estructura de precios relativos y, en lo externo, con la ayuda de la teoría del comercio internacional, el sistema de protección con respecto al exterior. La magnitud de cambios en ambas esferas abre la posibilidad de grandes modificaciones en la composición de ofertas y demandas sectoriales; la distribución personal del ingreso, la estructura competitiva de los mercados (grado de concentración del poder económico); la adopción de nuevas tecnologías y los costos de transacciones. En otras palabras, la totalidad de la estructura microeconómica está sujeta a ajustes; debido a la crisis económica, los mecanismos políticos de distribución de costos y beneficios, las políticas de promoción industrial, y el cambio en la protección arancelaria. Todos estos factores afectan los precios relativos que transmiten información de oportunidades económicas y evolución de mercados. En este paradigma el cambio económico es el resultado de la evolución de las partes que la integran; en consecuencia, aunque puede ser muy útil en el estudio de industrias o sectores específicos; este planteamiento no permite la identificación de patrones generales de cambio.

Un aspecto importante, común a las dos disciplinas anteriores, es el concepto de tiempo de planeación y maduración de la actividad económica y las inversiones. Ambos factores son esenciales para el entendimiento del largo plazo; ambos están determinados por las espec-

tativas en los precios, tasas de interés, regulaciones y los factores reales que afectan la rentabilidad.

Un tercer marco de referencia posible es la disciplina del desarrollo económico que enfatiza procesos de crecimiento y de cambio estructural. En las distintas teorías que la integran se han propuesto, con énfasis cambiante: la acumulación de capital; la orientación al mercado de los productores; el tamaño relativo de los sectores en la estructura productiva dual (factores de crecimiento del sector moderno); el crecimiento del comercio internacional; los eslabonamientos y encadenamientos interindustriales; el crecimiento de la población y su nivel educativo, etcétera. La reconversión industrial se podría interpretar como el cambio en la intensidad o en la naturaleza de los procesos económicos dominantes de crecimiento o cambio estructural. Lo que se requeriría, de acuerdo a ese paradigma, sería encontrar el balance entre los efectos contrarios de crisis y reconversión en estos procesos.

La reconversión también se puede estudiar, dentro de la vertiente del desarrollo económico, por medio del análisis de la estructura productiva. De hecho, la primera parte del presente trabajo se basa en la premisa de que para entender los procesos de cambio que operan en México, es necesario definir conceptos a nivel de la estructura interna de las unidades productivas.⁴

Alcances del término de reconversión industrial

El término de reconversión industrial ha sido utilizado hasta la saciedad en documentos gubernamentales y empresariales como sinónimo de modernidad (modernización), como símbolo de la salida de la crisis actual y como métrica para medir el avance en medio de la crisis.⁶

⁴ En la descripción institucional se utilizan principalmente los conceptos de Galbraith, John Kenneth, *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967, y de Baran, Paul A., y Sweezy, Paul M., *El Capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, edición 26, México, Siglo XXI, 1980, pp. 311. También aportan elementos los trabajos de Olson, Mancur, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press, 1982, pp. 273, y North, Douglas C., *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, Norton, W. W. 1981, pp. 228. Otros autores que discuten aspectos institucionales del cambio económico son: Hirschman, Albert O., *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press, 1970, pp. 162, y Arrow, Kenneth J., especialmente en *The Trade-off Between Growth and Equity*, Greenfield, H., editor, Cambridge, The MIT Press, 1979, pp. 1-11.

⁶ Dos discusiones acerca de la reconversión industrial y el cambio estructural se pueden

Desgraciadamente, el término se utiliza sin una definición cuidadosa, haciendo imposible la evaluación de las aseveraciones generales. Una definición acabaría con la apariencia de consenso y haría surgir polémicas más fuertes y realistas entre los agentes que habrán de participar en el proceso y compartir sus beneficios y costos desiguales.

Proponemos aquí una definición de reconversión industrial en términos de los elementos estructurales del proceso. Con ese propósito, se utilizan los conceptos desarrollados por John Kenneth Galbraith, Paul Baran y Paul Sweezy, y sus críticos.⁶

La economía industrial, que emerge del nuevo estado industrial y el capital monopolista, está formada por unidades productivas (empresas), constituídas por seis elementos internos y relacionadas con diez agentes externos, como se muestra en la figura 1. Los principales elementos internos son: los dueños, administradores, el proceso productivo, la fuerza de trabajo, la tecnología actual, y el diseño de productos y procesos productivos. La forma en que se asocian estos elementos descubre la naturaleza de las estructuras industriales particulares. Es decir, la división de funciones entre los agentes (elemento central en la forma de asociación) es cambiante, y cada estado que adopta revela la estructura de la organización industrial vigente. Por ejemplo, el papel que juegan los dueños y los administradores en el crecimiento y la reconversión depende del tamaño, la forma de financiamiento, la complejidad, y el alcance de los mercados de la empresa. En ocasiones, el ejercicio de propiedad y el control interno depende del acceso a la tecnología (por medio de patentes o secretos industriales) o, del control de materias primas o canales de distribución de bienes terminados.

Las funciones de la administración también cambian con la tecnología, la fuerza de las organizaciones sindicales, el grado de competencia entre mercados de insumos o bienes terminados. Galbraith sostenía, por ejemplo, que al crecer las unidades productivas, el control efectivo de la producción y de las funciones de la empresa, pasaban de los dueños a los administradores. La separación de propiedad y control crean, en la opinión de Galbraith, un sistema económico profundamente dis-

encontrar en el iv Informe del Presidente Miguel De la Madrid Hurtado, y la comparecencia pasada del secretario Alfredo del Mazo ante la Cámara de Diputados. Una descripción general del concepto de cambio estructural aparece en virtualmente todos los apartados del PND: Poder Ejecutivo Federal, 1983.

⁶ Galbraith, John Kenneth, *op. cit.*, Baran, Paul A., y Sweezy, Paul M., *op. cit.*

tinto al que predominaba al principio del capitalismo, que tiene características, propiedades y comportamiento particulares.

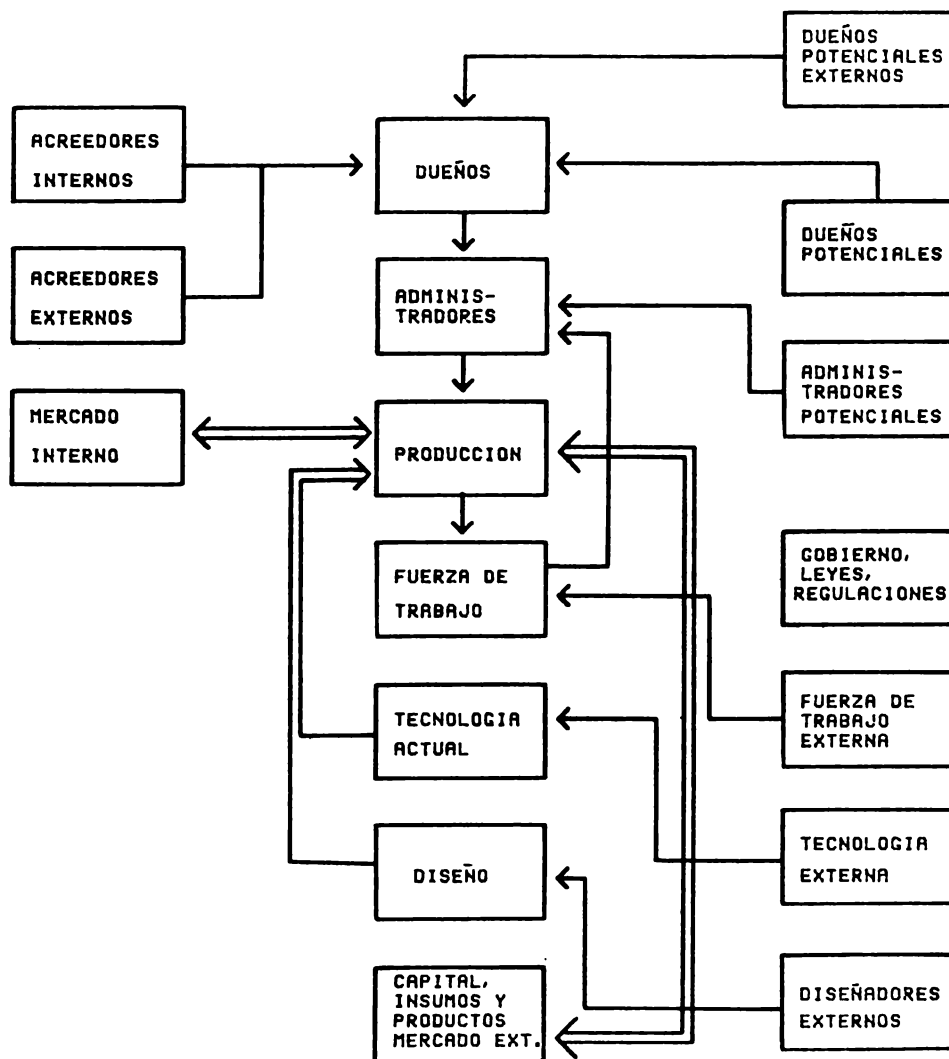
La concentración del poder económico en manos de los dueños de las empresas (accionistas) depende también del papel que jueguen los acreedores en el financiamiento total y en la administración. El origen del capital (ya sea que provenga de la banca, de la bolsa de valores, de dueños individuales, nacionales o extranjeros) juega un papel importante en el grado de control interno de las decisiones y en las asociaciones de mercados ya que la concentración del capital de las empresas productivas genera, como han sugerido Baran y Sweezy, centros de poder industrial. Estas consideraciones tienen particular importancia en un país como México, con una deuda externa e interna enorme y dependiente de la circulación masiva de activos financieros, no para la solución de sus problemas, sino aun para el simple mantenimiento de la situación. Esta circulación involucra agentes internos y externos y puede resultar, a mediano plazo, en una importante redistribución de la propiedad de los activos productivos del país entre nacionales y extranjeros.

La rapidez del avance tecnológico en muchas áreas constituye otra vía de cambio en la división de funciones entre administradores y dueños. El surgimiento de nuevas industrias, la diversificación de las grandes corporaciones, por medio de la inversión en nuevas áreas y la compra de empresas pequeñas, ha requerido de un nuevo tipo de administración que enfatice funciones no tradicionales como investigación y desarrollo, subcontratación y búsqueda de nuevos mercados.

Por otro lado, son los elementos externos (ver figura 1) los que definen el entorno en que operan las empresas. Baran, Sweezy y Galbraith sugieren los siguientes: acreedores, dueños potenciales, fuerza de trabajo potencial, tecnología externa, y los mercados de insumos, productos y bienes de capital; todos ellos subdivididos en nacionales e internacionales. A todos estos elementos se debe agregar el sector público que, por medio de leyes, regulaciones, impuestos, y controles, condiciona la intensidad y la naturaleza de las relaciones entre todos los elementos de la estructura interna de la empresa.

Los elementos internos y externos se relacionan por medio de la competencia en mercados especializados. Esta competencia no se puede reducir a la que existe en el mercado de bienes finales ni a los insumos productivos, administradores, operarios y diseñadores; la competencia se da también entre los dueños actuales y potenciales, nacionales y ex-

FIGURA 1. *Elementos internos y externos que integran la estructura industrial*



tranjeros. Estos luchan por el control, la administración y los excedentes, y de esa competencia resulta la estrategia a largo plazo de las empresas, que es el elemento central en la reconversión industrial. También

resulta, en un país con una fuerte deuda externa como México, el grado de control nacional que se pierde por la participación creciente del capital extranjero en empresas ya existentes en el país, la ubicación geográfica de los dueños y la asignación territorial de los excedentes.

El control sobre la organización es, en gran medida, el producto de la competencia entre dueños actuales y potenciales, y de la competencia en los demás mercados especializados. Por lo tanto, la cohesión de una organización productiva depende del grado de competencia en los mercados de dueños, administradores, fuerza de trabajo, tecnología, capital financiero, capital productivo, insumos, productos y diseñadores. Mientras mayor sea el grado de imperfección de cualquiera de esos mercados, menor es el control y la flexibilidad interna de las empresas. Precisamente de esa eficiencia organizativa interna depende, en la teoría descrita, la capacidad de las empresas para responder a las condiciones del mercado y reconvertirse.

De hecho se puede sostener que la base de la reconversión industrial es la apertura de la economía hacia el exterior y la eliminación de regulaciones internas; ambos factores pretenden incidir en los mercados de las empresas aumentando su grado de competencia y su flexibilidad.⁷ Es un cambio estructural gratuito, en términos del erario público, que genera la necesidad de ajustes en la organización interna de las empresas. En este esquema teórico, el cambio estructural no sería sino la modificación de la estructura industrial, en términos de las relaciones internas y externas que la conforman de acuerdo a la figura 1.

Estructura industrial actual y reconversión

Podría parecer, a primera vista, que la discusión de mecanismos de control de grandes corporaciones es irrelevante para el caso de México. Sin embargo, esto no es así. Debemos recordar, una gran parte de la actividad industrial está en manos de compañías transnacionales que tienen la estructura de propiedad y administración descrita anteriormente. Por lo tanto, es innegable que el éxito de la reconversión industrial depende parcialmente de las transnacionales, que tienen una división muy rígida de funciones entre la matriz extranjera y la filial mexicana. La evolución de las relaciones entre control y propiedad de

⁷ Estos cambios se plantean desde el inicio del presente sexenio en el PND, especialmente en lo que se refiere a la política externa comercial y a la política sectorial.

esas empresas es crucial para su propia reconversión y la del conjunto de la economía.

Tampoco se puede olvidar que algunas de las principales compañías nacionales comparten el mismo esquema de separación entre control y propiedad, aunque, quizás, con menor rigidez que las trasnacionales. Basta recordar el reciente enfrentamiento entre dos grupos de accionistas del corporativo regiomontano Alfa, para reconocer que los famosos *take overs* (compras repentinas de grandes corporaciones) también pueden tener lugar en México. La participación del Estado mexicano en ese conflicto sugirió la tesis de que hay accionistas más deseables, o más confiables que otros. Ignoramos si la elección del Estado se basó en su percepción acerca de la capacidad de los grupos contendientes para dirigir empresas o modernizarlas. En todo caso, es evidente, dos administraciones distintas difícilmente podrían llevar por la misma ruta a entidades tan complejas.

El último giro en la negociación de la deuda del grupo Alfa, en la que hubo una importante transferencia de acciones a bancos acreedores internacionales, demuestra nuevamente la relevancia del esquema anterior de división de funciones corporativas y separación entre propiedad y control. Este nuevo esquema cambia el papel que han venido jugando los dueños originales, el gobierno mexicano y los bancos internacionales, en la administración y la dirección del grupo.

Por lo tanto, el futuro de la reconversión de corporaciones mexicanas, no sólo del grupo Alfa, depende en forma importante de las características de los propietarios, su acceso a capital adicional, tecnologías y mercados dentro y fuera del país. Este argumento es particularmente relevante, si se considera que parte de la deuda externa se podría seguir pagando con acciones de empresas o se podría pagar con capital líquido depositado en pesos en bancos nacionales. La reconversión industrial no es independiente de los esquemas que se seleccionen para el pago de la deuda externa de México.

Una vez comentado lo anterior cabe sugerir las siguientes preguntas, cuyas respuestas representan una definición de la naturaleza del proceso de reconversión industrial que está siguiendo el país:

¿Qué tipo de compañías están en mejores condiciones para reconvertirse: las filiales de compañías trasnacionales o las compañías nacionales?

¿Qué es más factible, la reconversión de corporaciones o de

otro tipo de empresas nacionales? Es decir, ¿qué papel juega la propiedad en la reconversión?

En igualdad de condiciones ¿es más fácil modernizar una compañía trasnacional o una nacional?

¿Se pueden utilizar los mismos incentivos y métodos para inducir los dos tipos de empresas a reconvertirse?

¿Va a jugar un papel importante el tipo de propiedad de las empresas mexicanas en su potencial de reconversión?

¿Qué es más importante en la práctica, el tipo de propiedad o el tipo de administración?

¿Cuál de los mercados accesorios a las empresas es más importante para inducir a la reconversión? Esta pregunta es relevante ya que, aparentemente, el Estado está siguiendo la estrategia de liberar simultáneamente el mercado externo de bienes, capital e insumos, y las condiciones que regulan el acceso de dueños potenciales, nacionales e internacionales, a las empresas ya establecidas.

¿Qué tan importante es facilitar el reemplazo de administradores actuales? Es necesario preguntarse esto porque la teoría sugiere, que gran parte del éxito del programa de reconversión depende de la modernización de los cuerpos directivos de las empresas; independientemente de su nacionalidad y tipo de propiedad.

Dadas las condiciones actuales en que la transferencia de tecnología ocurre principalmente dentro de acuerdos amplios que involucran mercados, propiedad y tecnología, aun dentro de empresas trasnacionales; ¿qué se debe hacer para facilitar la obtención generalizada de nuevos métodos de producción?

Dos escenarios de reconversión industrial

La relevancia de las preguntas anteriores radica en que frecuentemente se acepta, sin discusión, que la reconversión industrial recaerá sobre medianas y pequeñas empresas. Esta posición parece lógica porque reconoce que ellas no cuentan con una organización rígida que resista el cambio. Sin embargo, menosprecia el hecho de que la tecnología y los mercados nacionales y externos están frecuentemente bajo el control de grandes empresas.

La visión opuesta, aquella que le asigna a las empresas trasnaciona-

les el peso de la reconversión, también es común. El crecimiento de las maquiladoras se ve como evidencia de cambio en la dirección buscada. Sin embargo, no se puede olvidar que esta visión también prevé el establecimiento de una nueva generación de compañías trasnacionales que habrán de dominar el sector de transformación del país. Estos cambios no son consistentes con el objetivo de tener una reconversión de carácter interno.

En veinte años, la organización, el mercado, la distribución y la producción serán muy distintos a los actuales, cualquiera que sea el escenario que, eventualmente, domine. El primero promete la creciente independencia industrial del país; el segundo, la modernización de la dependencia de compañías trasnacionales. En ningún caso puede pensarse que la distribución territorial de la industria, la distribución funcional del ingreso y los niveles de bienestar, ni los demás indicadores, internos e internacionales, (como la capacidad del pago de la deuda) vayan a ser los mismos bajo ambos escenarios.

Es necesario reconocer que los dos escenarios representan sólo parcialmente un problema de elección; su viabilidad y las posibilidades de control e inducción son distintas; tampoco puede decirse que ambas pueden alcanzarse simultáneamente o en proporciones controlables. Aquí, también, conviene sugerir algunas preguntas:

¿Cuál de los dos escenarios es más factible?

¿Qué medidas económicas, del gobierno, pueden favorecer a uno u otro escenario?

¿Qué medidas fortalecen a uno a costa del otro?

¿Cómo se distribuyen los costos y los beneficios entre los principales grupos sociales y regiones del país en cada caso?

¿Cuáles son las consecuencias regionales de cada escenario?

¿Hasta qué punto los dos tipos de desarrollo llevan a contradicciones irreconciliables, que los obstaculizan mutuamente?

Interrogantes acerca de la reconversión del sector paraestatal

El programa de reconversión es todavía más complejo porque, hasta el momento, hemos ignorado el papel de las empresas paraestatales, que con frecuencia son consideradas como las empresas líderes del proceso.

La reconversión de las paraestatales involucra la venta y el cierre de plantas y la inversión en nueva tecnología. Se habla también del cambio en la orientación hacia el mercado, la eliminación de subsidios y el aumento en la competencia internacional que cambian los precios relativos y la estructura de ingresos y gastos de las empresas. Cada uno de esos elementos se considera como contribuyente a la reconversión global de las empresas públicas. Es necesario recordar, el sector público concentra un número importante de empresas que están cayendo a nivel mundial, como el acero y los ferrocarriles, al mismo tiempo que incluye industrias líderes en la adopción de nuevas tecnologías, como la banca y las telecomunicaciones. En ambos casos el reto de reconversión es enorme; las primeras lo requieren (según la experiencia de otros países) para formar conglomerados industriales más diversificados y competitivos en áreas nuevas; las segundas lo requieren para aumentar su eficiencia y apoyar la modernización de toda la economía. Ambas plantean importantes retos a la capacidad del sector público como dueño y administrador.

Se pueden también cuestionar los criterios que está siguiendo el gobierno, para diferenciar entre empresas prioritarias y no prioritarias. Una selección errónea limitaría fuertemente la capacidad de reconversión del conjunto del aparato paraestatal, ya que buena parte de la reconversión depende de las relaciones que se establezcan entre empresas que carecen, a primera vista, de relaciones importantes. La experiencia internacional muestra que muchos grupos industriales, de bienes y servicios que producen las paraestatales en México, han sido capaces de reconvertirse cambiando de orientación por medio de la adopción de tecnologías de ramas productivas muy distintas; la asimilación de pequeñas empresas punta ha significado un medio eficaz de mejorar la tecnología y la orientación al mercado de empresas con productos de corte tradicional.

Estas observaciones sugieren que la reconversión industrial del sector paraestatal no se puede reducir a cambios internos en su estructura productiva o en su composición. El sector paraestatal está inmerso en el mismo sistema de competencia e interacción con mercados externos, y aunque participa con reglas distintas su reconversión involucra sus relaciones con estos agentes. Los cambios propios del sector paraestatal representan, a su vez, una parte importante del entorno estructural en el que actúan las empresas nacionales y transnacionales, ya que afectan los mercados especializados.

Es necesario recordar que el sector social y el sector paraestatal se caracterizan por tener un marco especial de relaciones con los mercados especializados, particularmente en lo que se refiere al mercado de dueños potenciales. La experiencia indica que también existen segmentaciones importantes en los mercados de administradores potenciales y diseñadores entre las empresas del sector público, el sector social y el sector privado.

La relación entre las empresas paraestatales, nacionales y transnacionales sugiere las siguientes preguntas:

¿A qué tipo de industrias va a ayudar la reconversión del sector paraestatal; beneficia a empresas grandes o chicas, nacionales o transnacionales?

¿Qué regiones del país se van a beneficiar de la reconversión de las paraestatales?

¿Cómo se va a dar la competencia por recursos, especialmente financieros, entre el sector público y privado?

El esquema de reconversión paraestatal puede reforzar alguno de los escenarios descritos en las páginas anteriores, ¿cuáles de ellos se ven fortalecidos, cuáles pierden viabilidad?

Si es cierto que la reconversión de algunas de estas empresas requiere de su asociación con otras: ¿cómo se va a lograr esto?; ¿va el sector público a comprar o iniciar una nueva generación de paraestatales para brindar apoyo estratégico a los sectores prioritarios?; si se va a recurrir al mercado ¿qué tipo de empresas e industrias se van a beneficiar?

¿Cuál de los mercados especializados es más importante para la reconversión de las paraestatales?

¿Se pueden usar los mismos instrumentos e incentivos para modernizar a paraestatales y no paraestatales?

¿Cómo se piensa inducir el sector social (especialmente a las cooperativas) a reconvertirse? ¿Qué cambios son necesarios para mejorar las relaciones entre las cooperativas y los mercados especializados a las empresas?

II. VENTAJA COMPARATIVA Y EFECTOS REGIONALES

En dos trabajos anteriores se discutieron algunas características de los regímenes arancelarios especiales de la región fronteriza del norte

de México.⁸ El principal resultado es que las franjas fronterizas y la zona libre del noroeste reciben un tratamiento arancelario significativamente distinto al que prevalece en la generalidad del territorio nacional y, como consecuencia, disfrutan de una ventaja comparativa distinta definida por la protección efectiva a las distintas industrias. El desarrollo de esa región, sea cual fuere el papel económico que se le asigne en la nueva estrategia de inserción de México en la economía internacional, depende críticamente de los factores que afectan esas ventajas competitivas naturales de la región con respecto a la economía internacional y a la interna.

El aprovechamiento de la reconversión industrial depende de la evolución de las ventajas comparativas, tanto a nivel nacional como a nivel regional.⁹ ¿Qué industrias se pueden reconvertir? eso depende de qué industrias reciben, bajo las nuevas condiciones de intercambio, una protección arancelaria adecuada; la protección excesiva destruye los incentivos de cambios y evita la orientación hacia el mercado externo; la protección negativa (considerando cuotas de importación) también obstaculiza el cambio tecnológico porque generalmente va acompañada de descapitalización y pone en peligro la mera existencia de la actividad económica. La relación anterior también se da en sentido dinámico ya que al cambiar las ventajas comparativas, en términos industriales y regionales, cambian las posibilidades de reconversión por industria y región.

La apertura comercial no es sino un calendario de cambios en los niveles de impuestos de importación y exportación, la relevancia de los permisos previos y la magnitud de las cuotas de importación; cada uno de estos afecta, en primera instancia, el nivel de protección efectiva de cada industria y región y, en segunda instancia, las condiciones para el aprovechamiento de las oportunidades de reconversión industrial

⁸ González-Aréchiga, Bernardo, "La creación de una plataforma exportadora en la frontera norte: situación actual y perspectivas", *op. cit.* y "Zona libre, franjas fronterizas y el GATT: hacia una nueva división regional del trabajo", en *México en el GATT: ventajas y desventajas*, compilación de Del Castillo, Gustavo, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 1986, pp. 75-106.

⁹ Además de los factores que se enuncian en la primera parte de este trabajo, Trejo Reyes, Saúl, señala algunas limitaciones de las medidas arancelarias, por sí mismas, para lograr niveles de competitividad internacional. Entre ellas destacan, la capacidad ociosa, los costos de financiamiento, barreras a las importaciones, el sistema interno de precios y el fomento a las exportaciones. Ver, Trejo Reyes, Saúl, "México y el GATT. Contexto global", en Del Castillo, Gustavo, (compilador), *México en el GATT: ventajas y desventajas*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 29-42.

que dependen de la ventaja comparativa real (en presencia de los instrumentos comerciales). Es necesario enfatizar que la importancia de la ventaja comparativa trasciende la maquinaria económica instalada con anticipación ya que genera incentivos para el establecimiento de nuevas empresas. La apertura comercial representa un medio para el establecimiento de una nueva generación de empresas reconvertidas desde su nacimiento. Es imposible saber desde el principio cuál de los dos efectos de la nueva estructura de protección será más poderosa: la inducción a la reconversión de empresas ya establecidas o el nacimiento de empresas con la orientación económica adecuada.

Una de las características de la apertura comercial hacia el exterior es la eliminación del permiso previo de importación en un número importante de fracciones arancelarias. Esto acerca las condiciones arancelarias generales del país a las que predominan en las zonas libres y en las franjas fronterizas; sin embargo, prevalecen las diferencias entre los dos regímenes arancelarios pues se mantienen los diferenciales en los impuestos (tarifas) de importación.

Conviene recordar que, como lo muestra la teoría del comercio internacional, las diferencias en los permisos de importación se pueden entender como diferencias en las tarifas implícitas de importación. Por lo tanto, aun si la asignación de permisos de importación es igual entre dos regiones, pero persisten en los impuestos de importación por fracción arancelaria se mantienen las diferencias en la protección arancelaria regional; lo mismo ocurre si se igualan los segundos pero no los primeros.

La experiencia del GATT como regulador del comercio internacional ha demostrado que las ganancias del intercambio se pueden perder en presencia de controles al comercio y de mecanismos de apoyo económico a industrias seleccionadas. La aplicación de estas políticas a nivel regional distorsiona la distribución de los beneficios del comercio entre regiones de un país, como lo hace entre países. El uso del concepto de *daño* y la adopción de la *prueba del daño* muestran la importancia y vulnerabilidad de la distribución de dichas ganancias. La misma necesidad de normar el comercio se presenta a nivel interregional en México, ya que tradicionalmente ha existido una distribución desigual de las ganancias del intercambio que no se resuelve con la adhesión al GATT. Aún más, estos problemas distributivos internos se pueden acentuar al cambiar los precios relativos.

Es interesante notar que la mayoría de las discusiones acerca de la

nueva inserción de México en el contexto internacional se dan a nivel agregado y enfatizando el llamado cambio estructural; por lo tanto, aceptan implícitamente que el principal efecto recae sobre la eficiencia productiva global del sector manufacturero. No es este el lugar para discutir los supuestos de este planteamiento en lo que toca, por ejemplo, a las necesidades de inversión, pero si conviene enfatizar que implícitamente supone que los efectos redistributivos entre industrias y regiones son suficientemente pequeños como para ignorarse.

El desarrollo de las regiones del país dependerá de los cambios anteriores ya que estos:

Determinarán las ganancias relativas de cada industria, cuyo monto depende de las discrepancias en los precios internos y externos, de bienes finales e intermedios, mantenidos por cuotas de importación y exportación, tarifas, subsidios y otros factores que afectan el comercio; por las diferencias en las tecnologías de producción, la dotación de factores y el grado de competencia entre bienes internos y externos.

Cambiarán la distribución regional de la actividad productiva debido a los ajustes en las condiciones de intercambio interregional provocadas por las nuevas condiciones de cambio externo.

Sea cual fuere la dirección del cambio, provocarán un efecto más fuerte en las regiones que tienen condiciones arancelarias especiales, como las franjas fronterizas y zonas libres. Las economías de estas regiones habrán de ajustarse a cambios en la composición de los precios nacionales en relación a los externos y las diferencias en los precios relativos regionales.

Alterará las ventajas comparativas de las distintas zonas del país por medio de cambios en la tramitación aduanera. Dentro de la legislación vigente, no todas las industrias ni regiones están sujetas al mismo proceso de tramitación; las diferencias generan incentivos diferenciales a través de su efecto en costos y tiempos de importación y exportación.

La entrada de México al GATT y las zonas libres y franjas fronterizas

El hecho de que no aparezcan las zonas libres y franjas fronterizas explícitamente en las negociaciones internacionales se ha interpretado como el mantenimiento de las condiciones legales predominantes; es

decir, como la sobreposición de los regímenes de excepción actuales con las nuevas condiciones internacionales que se aplican a todo el país. Si el futuro demostrara que esta interpretación es correcta, la entrada de México al GATT simplemente abriría el espacio de elección de empresas, intermediarios y consumidores, localizados en esas zonas arancelarias especiales que podrían optar, según su conveniencia, entre las nuevas condiciones generales de importación y exportación y las de las zonas en que habitan. Si esto aconteciera, las zonas arancelarias especiales mantendrían las prerrogativas tradicionales pero sufrirían alteraciones en sus ventajas comparativas, en relación a las del interior del país, en la medida en que el nuevo régimen comercial general extendiera las condiciones de contratación que antes les eran exclusivas.

Aun en el caso extremo de que la entrada de México al GATT no alterara los regímenes arancelarios especiales del norte del país, el cambio en sus ventajas comparativas se derivaría de los cambios en los precios relativos de los productos nacionales (a través del comercio internacional) y de los precios locales resultantes de las oportunidades de escoger entre dos sistemas arancelarios. Una evaluación completa de este posible escenario requeriría de la consideración explícita de esos elementos.

Sin embargo, lo más probable es que haya cambios en la operación de esas zonas, con importantes consecuencias en ventajas comparativas. Cabe esperar, en concreto, la modificación selectiva de procedimientos de importación, permisos e impuestos de reexportación. El reto es que esto no cause daños en la estructura productiva de la zona o del interior del país y que no se contravengan los objetivos de desarrollo regional, balanza de pagos, reconversión y estabilidad. Hasta el momento no hay motivos para ser optimistas en este sentido.

Una segunda alternativa, que es coherente con las condiciones de adhesión al GATT, consistiría en redefinir las zonas arancelarias especiales en términos del diferencial de los impuestos y permisos de importación. Así, sería posible definir la zona libre, por ejemplo, como una región económica que tiene aranceles equivalentes al 75% o al 50% de los aranceles generales, y como una región a la que se le asignan permisos de importación con una intensidad dos o tres veces mayor a la general. La unidad para asignar permisos de importación podría ser la población, en el caso de bienes de consumo o el valor del producto industrial, en el caso de bienes intermedios y de capital.

La utilización de un esquema proporcional para definir las diferencias de las tarifas de la zona libre, franjas fronterizas y el resto del país permitiría controlar la dispersión de la protección arancelaria entre regiones. El esquema de protección de las zonas especiales reproduciría automáticamente la estructura de protección general del país y reduciría las distorsiones creadas por dos sistemas de protección radicalmente distintos. La misma definición de la zona libre se facilitaría ya que estaría dada, principalmente, por las diferencias proporcionales en las tarifas. Es claro, en la medida en que se reduzca la heterogeneidad de la protección nacional (medida por la varianza de las tarifas en el total de fracciones arancelarias) se reduciría también en las zonas especiales de la frontera. La ampliación o la reducción de esa brecha arancelaria en esas zonas se podría lograr simplemente aumentando o reduciendo el porcentaje en que discrepan las tarifas de importación. Por lo tanto, sería posible fijar un calendario para la progresiva eliminación de las diferencias en los niveles de protección por industria en las franjas fronterizas, zona libre y en el interior; esto se lograría aumentando o reduciendo las tarifas particulares de la zona libre hasta que fueran iguales a las nacionales corregidas por el porcentaje de discrepancia preestablecido.

Un segundo proceso de ajuste podría involucrar la eliminación paulatina de la brecha arancelaria, ajustando el porcentaje de discrepancia hasta llegar al nivel normal de 100%. Si se optara por una definición como la anterior, se facilitaría el cálculo de impuestos compensatorios a los flujos interregionales, gravando los artículos en proporción a la diferencia de los impuestos de importación ponderados por su participación en el valor agregado total. Con este esquema, también, se facilitaría la estimación del efecto de las cuotas diferenciales en las ventajas comparativas de las distintas regiones.

La distribución de las ganancias del comercio interregional es un elemento muy importante en la futura industrialización y la reconversión del país; por lo tanto es necesaria la discusión de esquemas alternativos para establecer las diferencias arancelarias interregionales, especialmente si persisten diferenciales en los permisos de importación. Este ejercicio es particularmente importante en las regiones que se consideran prioritarias en la apertura y la reconversión industrial, como es el caso de la zona libre. Los costos de una decisión inadecuada serán muy altos, especialmente si se toma en cuenta que con el paso del tiempo crearían distorsiones estructurales y pondrían en peligro el éxito

de los programas regionales de desarrollo y aun la estrategia de apertura comercial.

Inversión, precios relativos y comercio interregional

La relevancia de la discusión anterior es que los patrones de inversión responden a las ventajas comparativas regionales. Los principales cambios tienen que ver con la localización de nuevas inversiones, ya que la actividad productiva tiende a ubicarse en las regiones y actividades con mayor rentabilidad, que son, en ausencia de distorsiones, las que tienen la mayor ventaja comparativa. La nueva inversión responde a los incentivos de la política interna y externa y a las condiciones físicas particulares de cada región. La intensidad de estos efectos en la predominante distribución geográfica del capital depende del monto absoluto de los fondos disponibles para la inversión en los próximos años.¹⁰

La localización del capital, también, responde a la competencia entre mercados de factores productivos, insumos, bienes y servicios. Los cambios en los precios relativos obligan permanentemente a: corregir el valor del capital productivo de cada región, reevaluar los flujos de inversión de reposición y revisar las decisiones tecnológicas de largo plazo. El segundo efecto de la competencia interregional es la desaparición de algunas empresas, las industrias beneficiadas por los cambios regionales en los precios relativos se fortalecen y capturan parte del mercado de las que se localizan en las áreas perjudicadas.

Cabe subrayar que el primer mecanismo señalado (el de la asignación de nueva inversión) incide sobre la inversión marginal, mientras que el segundo (el de la competencia entre mercados) incide sobre la inversión media. El primero tiene un efecto lento pero muy penetrante a largo plazo sobre el capital productivo, el segundo puede tener un efecto rápido y también de gran penetración. Es conveniente separarlos porque la apertura hacia el exterior combina ajustes en los precios relativos con flujos importantes de bienes importados (cambio en los patrones de competencia externa) y con efectos regionales diferencia-

¹⁰ Para una discusión de aspectos estructurales ver: Tamayo, Jesús y Fernández, José Luis, *Zonas fronterizas (México Estados-Unidos)*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, pp. 231 y Mungaray L. Alejandro y Moctezuma M., Patricia, "La disputa del mercado fronterizo", *Estudios fronterizos*, vol. 1, núm. 3, enero-abril 1983, pp. 89-112.

les (cambio en los patrones de competencia regional). El estudio de los efectos de la entrada de México al GATT y la evaluación de la estrategia de reconversión industrial tienen que distinguir cuidadosamente cada uno de estos efectos; sin esta división conceptual no se puede comprender el efecto de procesos que, si bien están relacionados, tienen integridad propia.

El ajuste en los precios relativos a nivel regional también altera la estructura distributiva y el pago a los factores productivos; de hecho, siempre van aparejadas reasignaciones geográficas de empleos altamente remunerados y de tasas altas de rendimiento del capital con los cambios en los precios. Las modificaciones en la distribución del ingreso normalmente generan cambios importantes en las demandas que inciden nuevamente sobre los precios, rentabilidad e inversión. A la primera ronda de efectos, provocados en este caso por el sector externo, siguen otras que o bien refuerzan o revierten los primeros.

Todos estos efectos pueden ser importantes, pero su intensidad depende de la magnitud del flujo de bienes terminados, factores productivos, acervos financieros y servicios, y de la orientación al mercado de los agentes involucrados en procesos productivos y distributivos de cada región. También, depende del papel que juegan los intermediarios del comercio interregional. De hecho, las principales imperfecciones en el funcionamiento de los mercados se pueden medir por medio de la naturaleza y el volumen de los bienes no comerciables interregionalmente o bien por la calidad de la infraestructura de comunicación y transporte.

Después de los comentarios anteriores, es conveniente cuestionar la importancia de los precios relativos como guía de la división regional del trabajo y la reconversión industrial, ya que estos son indicadores fidedignos del potencial económico de las distintas regiones, siempre y cuando los bienes y servicios puedan intercambiarse ágilmente. Si esta posibilidad no existiera para un número importante de bienes y servicios, entonces la utilidad de los precios se reduciría considerablemente y se tendrían que complementar con datos precisos acerca de las imperfecciones del mercado. Sin embargo, vale la pena mencionar que aun, en presencia de importantes imperfecciones, los precios relativos son útiles para evaluar la coherencia entre las políticas económicas que inciden en los precios y los objetivos explícitos de desarrollo de los programas de gobierno.

*Escenarios posibles en la división regional
de funciones productivas*

Si bien es cierto que existe la posibilidad generalizada de reconversión, la distribución regional será seguramente desigual. Las regiones ya establecidas como centros industriales tienen ventajas particulares pero se enfrentan también a obstáculos especiales para reconvertirse. El proceso seguramente creará nuevos polos de desarrollo y verá la caída relativa de los viejos; en algunos casos éstos serán sustituidos por aquellos.¹¹

Un posible escenario es que el país se reconvierta siguiendo patrones rígidos de ubicación, como se vió en las fases iniciales del proceso en Estados Unidos. Podríamos pensar en que las zonas industriales tradicionales (Monterrey, Guadalajara, Distrito Federal y Estado de México) caerán en términos relativos y aun absolutos y que el crecimiento se concentrará en polos de desarrollo nuevos, especialmente en el norte y el sureste.

Si esta tendencia se materializara tendríamos que el fenómeno de la división territorial de las nuevas y las viejas industrias se reproduciría también en México. El norte podría jugar el mismo papel que juega la costa oeste y el llamado cinturón del sol en Estados Unidos (que incluye a los estados de California, Washington, Nuevo México, Arizona y Texas) como centro dinámico de absorción de nuevas inversiones y tecnologías, mientras que los centros industriales tradicionales podrían reproducir el fenómeno de decadencia relativa de ciudades como Pittsburgh. Es seguro que la reconversión industrial significará, en el largo plazo, una fuerte reasignación territorial de la actividad productiva; el peligro está en que la reasignación sea más importante que la modernización del aparato productivo. La información de que disponemos no nos permite conocer anticipadamente cuál efecto será el más importante.

El escenario de una reasignación territorial rígida no pretende ser un pronóstico, sino, contribuir a anticipar posibles problemas. La utili-

¹¹ Algunos trabajos importantes sobre industria fronteriza son: Barkin, David, "Crisis, tecnología y transformación industrial en la frontera norte", *Campo Libre: Journal of Chicano Studies*, vol. 2, núm. 2, verano-invierno 1984, pp. 97-106, Carrillo, Mario M., "Convergencias y divergencias en la frontera norte", *Estudios Fronterizos*, vol. 2, núm. 6, enero-abril 1985, pp. 65-80, y Méndez-Villarreal, Sofía, "El desarrollo industrial de la frontera norte: un punto de vista mexicano", *Campo Libre: Journal of Chicano Studies*, vol. 2, núm. 2, verano-invierno 1984, pp. 143-152.

dad de contemplar probables tendencias nacionales se puede justificar con los siguientes planteamientos:

La reconversión industrial no se puede separar de las estrategias regionales de desarrollo, ya que pueden verse obstaculizadas gravemente, si las políticas regionales distorsionan los incentivos agregados y los indicadores del mercado en su dimensión local.

La distribución del gasto público en infraestructura, educación, vivienda, etcétera, debe seguir la guía del proceso global de reconversión. Si esto no se logra, la acción pública se convertiría en un obstáculo al proceso global y generaría importantes distorsiones en los precios relativos.

El proceso de reconversión, según la experiencia de otros países, se acompaña de importantes movimientos de población, y la reubicación de la actividad financiera, educativa y de investigación y desarrollo.

La distribución regional de los costos y beneficios de la reconversión industrial serán tremendamente desiguales. El éxito del proyecto depende de la habilidad del sector público para transferir recursos de unas regiones a otras, respetando la descentralización administrativa.

Los planteamientos anteriores cuestionan la capacidad de dirigir el proceso de reconversión sin obstaculizarlo, dado que el principal resultado será la nueva división del trabajo productivo a nivel regional. Con ello se determinan los ritmos de crecimiento y los niveles de bienestar en las regiones del país, y los ganadores y los perdedores del proceso.

III. CONCLUSIONES

Los importantes cambios que habremos de presenciar en México en los próximos veinte años son de tal envergadura que crearán un país con una fisonomía completamente nueva. Entonces, será difícil interpretar a que respondieron los nuevos patrones de inversión, de organización industrial, de organización interna de las empresas, y de división regional del trabajo productivo. Algunas regiones caerán en términos relativos, otras crecerán y otras, seguramente, permanecerán en su aislamiento tradicional. Es difícil esperar que la transición, o el

cambio permanente que se reinicia, ocurra sin costos o que la distribución de beneficios y costos sea equitativa.

Dos procesos importantes, por su presencia o ausencia, serán la reconversión industrial y la apertura comercial. Ambos son elementos del llamado cambio estructural que se interrelacionan. El aprovechamiento de las posibilidades de reconversión dependen de las ventajas comparativas regionales que evolucionan con la apertura comercial hacia el exterior. Es posible anticipar que para algunas regiones del país serán más importantes los cambios en las condiciones de intercambio interregional que el intercambio externo; estamos ante una situación en que, quizás, el daño provocado por las distorsiones del comercio es más fuerte entre las distintas regiones del país, que entre México y el exterior. En los próximos años, si verdaderamente ocurre una importante reconversión industrial, se revisarán *de facto* las condiciones de intercambio interregional; todavía habrá que ver si se reproduce a nivel interno el orden comercial que México acepta en el exterior.

En este trabajo se concluye que el fenómeno de reconversión industrial rebasa por su naturaleza el campo tradicional de la macroeconomía, la microeconomía y la disciplina del desarrollo económico; es, por lo tanto, necesario explorar modelos y teorías que presenten mayor atención a los aspectos internos de la organización de las empresas y sus relaciones.

La macroeconomía ayuda a entender la difusión de la reconversión industrial en los indicadores básicos: nivel de producto, empleo, inflación, tasa de interés, etcétera; sin embargo, no explica su evolución ni surgimiento. La microeconomía, por otro lado, ayuda a comprender los cambios tecnológicos, la competencia en mercados de factores y productos, pero no presta atención a elementos relacionados con la organización interna de las empresas, ni permite llegar a conclusiones acerca del comportamiento agregado. La teoría estructuralista del desarrollo sugiere elementos importantes para entender el proceso de cambio estructural y permite sugerir múltiples preguntas acerca de la reconversión industrial en México.

Las conclusiones centrales del trabajo se pueden resumir en las siguientes aseveraciones:

La reconversión industrial no es neutral en sus efectos y se distribuirá en forma desigual por regiones geográficas, ramas indus-

triales y empresas de acuerdo al origen del capital, a su tamaño y a su estructura interna.

Es necesario considerar con cuidado el escenario del que la reconversión dependa principalmente de empresas transnacionales ubicadas en México.

También conviene estudiar críticamente el argumento de que la reconversión industrial dependa primordialmente del sector paraestatal.

La importancia de los mercados especializados de las empresas debe llevar a evaluar su efecto en la reconversión industrial. En un mundo lleno de imperfecciones la eliminación de obstáculos puede llevar a todavía mayores ineficiencias.

La reconversión industrial en un país que enfrenta limitaciones muy fuertes para la inversión puede degenerar en una secuencia de bancarrotas y cambios de propiedad. Los efectos finales podrían ser, a fin de cuentas, eminentemente redistributivos con un efecto pequeño en la eficiencia productiva global.

La reconversión debe ir acompañada de una masiva reasignación geográfica de recursos, una parte importante de su éxito depende de la adopción de mecanismos eficaces para lograrla, subsanado los costos sociales que genere.

Los incentivos internos y externos para la reconversión industrial son muy fuertes y sin duda se distribuirán ampliamente en la economía; sin embargo, su aprovechamiento depende de muchos factores por lo que puede ser difícilmente generalizado.

BIBLIOGRAFÍA

- Arrow, Kenneth J., "Limited Knowledge and Economic Analysis", *American Economic Review*, vol. 61, núm. 1, marzo 1974, pp. 1-10.
- , "General Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice", *American Economic Review*, vol. 64, núm. 3, junio 1974, pp. 253-272.
- , "The Trade-off Between Growth and Equity", H. Greenfield, editor, Cambridge, The MIT Press, 1979, pp. 1-11.
- Baran, A. Paul, y Sweezy, Paul M., *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, edición 26, México, Siglo XXI, 1980, pp. 311.
- Barkin, David, "Crisis, tecnología y transformación industrial en la frontera norte",

- Campo Libre, Journal of Chicano Studies*, vol. 2, núm. 2, verano-invierno 1984, pp. 97-106.
- Carrillo Huerta, Mario M., "Convergencias y divergencias en la frontera norte", *Estudios Fronterizos*, vol. 2, núm. 6, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, enero-abril 1985, pp. 65-80.
- Cordera, Rolando, "La economía política del túnel", *Nexos*, núm. 107, México, Centro de Investigaciones Cultural y Científica, noviembre 1986, pp. 21-27.
- Del Castillo, Gustavo, *México en el GATT: ventajas y desventajas*, compilación, Tijuana, El Colegio de Frontera Norte, 1986, pp. 106.
- Elliot, John E., "Institutionalism as an Approach to Political Economy", *Journal of Economic Issues*, vol. 12, núm. 1, marzo 1978, pp. 91-114.
- Gabinete de Comercio Exterior, *El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*, México, Dirección General de Comunicación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1986, pp. 245.
- Galbraith, John K., *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967.
- Gobierno de México, "Memorandum sobre el régimen de comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, México, febrero 1986, pp. 189-202.
- González-Aréchiga Bernardo, "Aspectos estructurales del comercio fronterizo entre México y Estados Unidos", *Estudios Fronterizos*, vol. 2, núm. 6, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, enero-abril 1985, pp. 33-40.
- , *Vinculación fronteriza a Estados Unidos y su cambio con la crisis*, Tijuana, Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, 1985, p. 54.
- , *La creación de una plataforma exportadora en la frontera norte: situación actual y perspectivas*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, mecanoscrito, 1986, pp. 62.
- Hirshman, Albert O., *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press, 1970, pp. 162.
- Leijonhuvud, Axel, *On Keynesian Economics and the Economic of Keynes*, Estados Unidos de América, Oxford University Press, 1968, pp. 431.
- Méndez-Villarreal, Sofía, "El desarrollo industrial de la frontera norte: un punto de vista mexicano", *Campo Libre: Journal of Chicano Studies*, vol. 2, núm. 2, Los Angeles, Universidad de California en Los Angeles, verano-invierno 1984, pp. 143-152.
- Mungaray, Alejandro y Moctezuma M. Patricia, "La disputa del mercado fronterizo", *Estudios Fronterizos*, vol. 1, núm. 3, Mexicali, Universidad Autónoma de Baja California, enero-abril 1984, pp. 89-112.
- North, Douglas C., *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, W. W. Norton, 1981, pp. 228.
- , *Transaction Costs, Institutions and Economic History*, University of Washington, mecanoscrito, sin fecha, pp. 22.
- Olson, Mancur, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press, 1982, pp. 273.

Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México, Talleres Gráficos de la Nación, 1983, pp. 430.

Tamayo, Jesús y Fernández, José Luis, *Zonas fronterizas (México-Estados Unidos)*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas p. 231.

Villarreal, René, *La contrarrevolución monetarista: teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*, México, Ediciones Océano, 1984, pp. 559.