REFLEXIONES SOBRE LA POLITICA INDUSTRIAL DE MEXICO

Oscar H. Vera*

INTRODUCCION

Desde los años cuarenta y cincuenta, la política industrial en México ha tenido prácticamente los mismos objetivos. En efecto, durante varias décadas se ha buscado (al menos se ha postulado oficialmente) tener un sector industrial eficiente con referencia a la sustitución de importaciones y posteriormente, para ser competitivos internacionalmente. Se ha pretendido crear *polos de desarrollo* alejados de las grandes concentraciones industrial/urbanas para descentralizar la actividad económica, tanto con fines de desarrollo regional, como por las deseconomías resultado de la excesiva concentración. Igualmente, por mucho tiempo se ha insistido en la necesidad de desarrollar o adaptar tecnologías adecuadas a nuestra dotación de factores, estimulando el uso de la mano de obra en relación con el capital.

*Economista

Sin embargo, a pesar de esta permanencia en los objetivos, hasta mediados de los años setenta la política industrial se llevó a cabo sin un plan o programa de desarrollo global del sector. Fue hasta 1977 cuando se comenzó a elaborar el *Plan nacional de desarrollo industrial* — dado a conocer el 5 de febrero de 1979—, que incorporaba éstos y otros objetivos, metas y plazos, dentro de un marco para la economía en su conjunto, al igual que lineamientos sobre el manejo de los instrumentos para lograr tales fines.

El descubrimiento de cuantiosos recursos petroleros a partir de 1976 provocó un renovado optimismo en cuanto a la posibilidad de alcanzar los objetivos de política industrial deseados por tantos años. Se señalaba que, por primera vez, México tendría una autodeterminación financiera que le permitiría orientar su desarrollo hacia los objetivos planteados, sin restricciones externas. Más aún, se hizo hincapié en que el déficit comercial dejaría de ser una restricción para el desarrollo del país, ya que se pronosticaba superávit desde el inicio de la década de los ochenta. No sucedería lo que en 1975, cuando problemas de balanza de pagos llevaron a sujetar al permiso previo todas las importanciones, en contradicción con los objetivos planteados en 1970.

En este contexto, el gobierno de López Portillo inició una política tendiente a eliminar el *excesivo proteccionismo* industrial, fortaleció los esfuerzos de sustitución de importaciones de bienes de capital, renovó los esfuerzos de descentralización y pugnó por una diversificación de las exportaciones y los mercados.

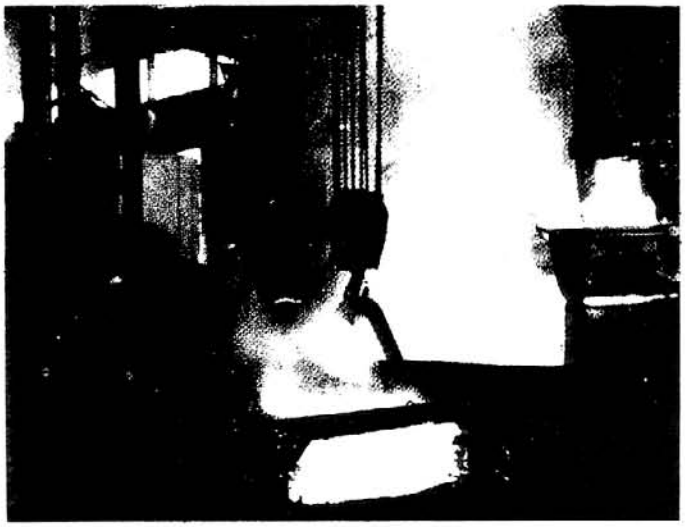
La proliferación de estímulos y apoyos a las exportaciones de productos manufacturados (CEDIS, EXTRACEDIS, etc.), la devaluación del peso de 1976 y la política posterior de mini—devaluaciones, pretendían eliminar, o al menos reducir el sesgo antiexportador del modelo de desarrollo seguido hasta entonces. Además, se contaba con un *Plan nacional de desarrollo industrial 1979—82* y *un Plan global de desarrollo* (entre otros) que, aparentemente, contenían una visión coherente de las principales variables económicas y de los objetivos, metas, instrumentos y acciones a seguir, no sólo para el sector industrial sino para la economía en su conjunto.

Sin embargo, cinco años después se repetía una situación familiar: desde mediados de 1981 se daba marcha atrás a la política de desmantelamiento del "excesivo proteccionismo", al sujetar a control gran parte de las importaciones (más de 80% de las fracciones arancelarias). En 1980, el déficit en cuenta corriente había llegado a 6,700 millones de dólares (3.6% del PIB, donde la proporción mas alta había sido 5% en 1975), mientras que las exportaciones de manufacturas se habían reducido 2.8%, lo que significaba una caída en término reales de 14.3% con respecto al año anterior. Para finales de 1981 la situación empeoró, ya que el déficit en cuenta corriente llegó a 12,500 millones de dólares (un incremento de 77% sobre 1980), o sea 5.2% del PIB, mientras que las exportaciones de manufacturas disminuyeron nuevamente en términos reales (8.1%).

En materia de diversificación de exportaciones y de mercados, los resultados fueron mínimos. Aparte de que las exportaciones petroleras pasaron de 2.8% del total en 1970 a 64.5% en 1980, la estructura del comercio externo del país varió escasamente. Aunque la participación de la industria manufacturera dentro de las exportaciones no petroleras se elevó entre 1970 y 1980 (de 22.6% a 62.3%), el incremento correspondió al descenso de ese tipo de exportaciones dentro del total. Respecto de la diversificación, entre 1970 y 1980 apenas hubo una pequeña reducción en la dependencia del mercado estadounidense (su participación pasó de 70.9% a 61.8% del total).

En relación con el objetivo de descentralización industrial, se invirtió fuertemente en el desarrollo de los puertos industriales y se utilizaron diversos instrumentos para el logro de este objetivo. Obviamente, los resultados de estos programas son a mediano y largo plazos; sin embargo, en el meanejo de instrumentos como los estímulos fiscales, se pudo apreciar su falta de armonía con este objetivo, al canalizar la mayor parte de ellos a las zonas de mayor concentración industrial. Más aún, la misma instrumentación del *Programa de Puertos Industriales* padeció de graves defectos.

¿Por qué no se lograron los propósitos de la *nueva* política industrial contenida en el *Plan nacional de desarrollo industrial*? ¿Por qué, a pesar de los recursos petroleros, la situación en 1980—1981 en materia de política industrial era similar a la de 1976 o la de 1970? Las razones por las que la política económica general y la industrial en particular, del sexenio 1970—1976 no logró los objetivos que buscaba han sido ampliamente documentadas: falta de una verdadera reforma fiscal; excesivo gasto público; la recesión mundial de 1974—1975, etc. (Solís, 1977). Para el periódo 1977—1981, no se materializó la autonomía financiera y, consecuentemente, el déficit comercial volvió a ser una de las restricciones más importantes del crecimiento de la economía



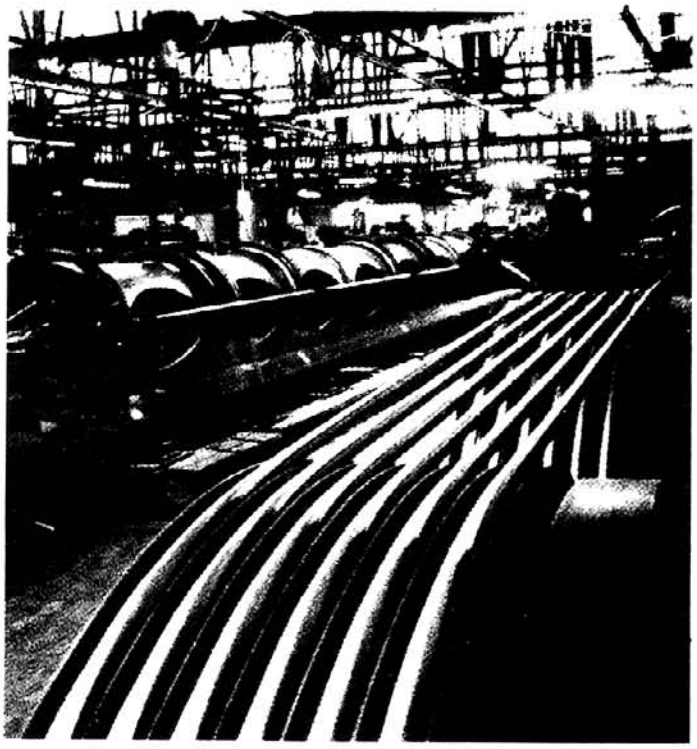
en su conjunto, así como para la consecución de los objetivos de política industrial; las metas para las exportaciones no petroleras, en particular las de manufacturas, no se lograron; el turismo registró en 1981 el menor saldo positivo para el país (213 millones de dólares), etc. El acelerado crecimiento de 1978—1981 se tradujo en un incremento de la demanda interna que absorbió gran cantidad de los posibles excedentes exportables, al mismo tiempo que aumento de manera considerable la demanda por importaciones (aunque no cambió su estructura). El proceso inflacionario contribuyó a la pérdida de competividad internacional de la industria mexicana, además de propiciar que, para 1980, el peso estuviera sobrevaluado en aproximadamente 30%.[4]

Al igual que durante la administración previa, existieron factores externos que contribuyeron a agravar la posición de la economía nacional, como el exceso de oferta en el mercado petrolero mundial y las elevadas tasas de interés. Sin embargo, el balance final con respecto a la política industrial volvió a ser similar: un conjunto de factores internos y externos condicionaron la evolución general de la economía, lo cual se tradujo en que los objetivos en materia industrial quedaran relegados debido a consideraciones de tipo conyuntural.

Así, la experiencia de las décadas recientes ha demostrado que para el logro de los objetivos de política industrial, es preciso que exista una consistencia con los demás objetivos de política economica, así como en el manejo de los diversos instrumentos. Las políticas que se siguen en materia comercial, monetaria, fiscal, etc. influyen de manera determinante en el manejo de los instrumentos de política industrial y sus resultados.

Durante la presente administración, en julio de 1984, se dio a conocer el *Programa nacional de fomento industrial y comercio exterior 1984—1988*. Según este programa, el país enfrenta dos retos principales: "propiciar mejores niveles de vida para una población en rápido crecimiento mediante la generación creciente de empleos y satisfactores básicos" —reto interno—, y "superar la elevada vulnerabilidad de nuestra economía frente al inestable contexto internacional". A diferencia de febrero de 1979, en julio de 1984 ya existía un *Plan nacional de desarrollo 1983—88*, una *Ley de Planeación*, una banca nacionalizada, control de cambios y una economía estancada. Sin embargo, el Programa es ambicioso en su propósito fundamental: "lograr que México llegue a ser hacia finales del presente siglo una potencia industrial intermedia, que se define con base en las siguientes características:

— "Industrialización eficiente y competitiva para lograr un crecimiento autosostenido...
— Crecimiento más autónomo de la producción...
— Descentralización en el territorio de las actividades industriales...
— Desarrollo industrial bajo el liderazgo del empresariado nacional..." (p.59).



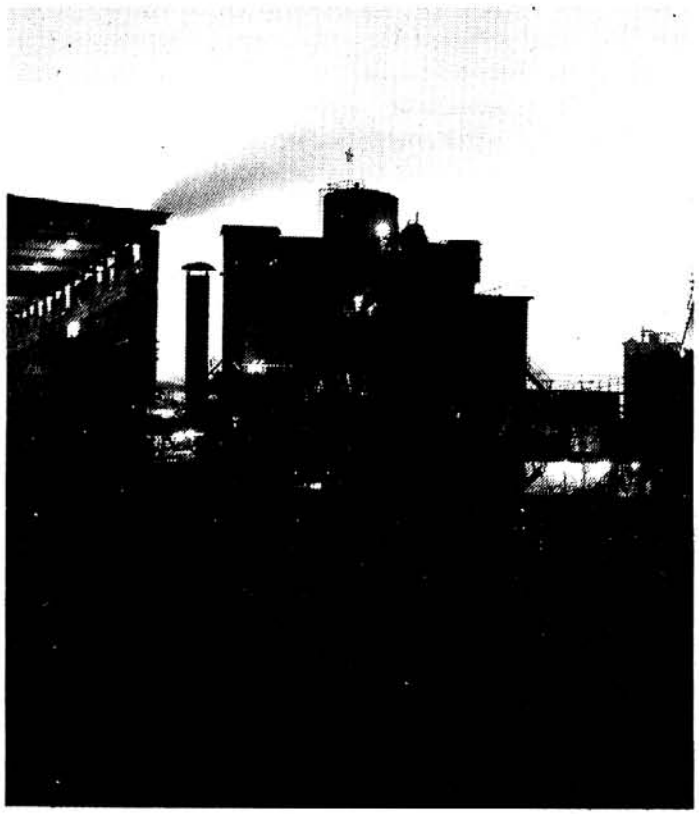
En el *Programa* se habla de estrategia para el cambio estructural; un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior, un nuevo patrón tecnológico, una racionalización de la organización industrial, un patrón de localización industrial, una participación más articulada y eficiente de los sectores público, social y privado y una dimensión social... Asimismo, se mencionan políticas de protección y fomento (comercio exterior, industria, pequeña y mediana industria) y regulación; de modernización y descentralización administrativa, actualización del marco jurídico, e incluso de la *Comisión Consultiva de Planeación Industrial*. Aunque para el *Programa... 1984—1988* parece no haber existido el *Plan Nacional... 1979—82*; y a pesar de que surge en condiciones distintas (restriccion financiera versus autodeterminación financiera, etc.), hace planteamientos muy similares con jerga nueva.

Resulta significativo que el *Programa* haya dedicado sólo una página y media a los "Mecanismos de ejecución, control y evaluación". ¿Acaso es lo que menos importa? ¿Qué hace pensar en el éxito del nuevo programa: las nuevas intenciones, la voluntad política del gobierno? ¿Basta decir que el empresariado nacional será líder del desarrollo industrial? ¿Cuál empresariado: el grande o el que será *racionalizado?*

Por segunda vez consecutiva se elabora un ambicioso plan o progrma industrial. Para examinar la posibilidad de hacer realidad los propósitos (o algunos, por lo menos), es esencial examinar (y no ignorar como lo hace el *Programa*), la *efectividad* de los instrumentos usados en el pasado. Como ha señalado Sidney Weintraub, de la Universidad de Texas:

"No he sido en el pasado un admirador de la política industrial mexicana. Pienso que ha sido muy arbitraria, costosa, excesivamente proteccionista y mal concebida para crear los nuevos empleos que México requiere para utilizar productivamente a su joven y creciente población. ¿Alguien ha calculado el costo de oportunidad de los subsidios proporcionados a la industria automotriz durante las dos décadas pasadas? Debería. ¿Han calculado el costo de oportunidad de nacionalizar industrias ineficientes? ¿Han tomado en cuenta el costo de la autoridad discrecional dada a los funcionarios públicos para manejar los incentivos a la exportación o de hacer decisiones casuísticas sobre la protección de las importaciones o las condiciones para el ingreso de inversión extranjera directa? Esto es una función de los economistas, no justificar las acciones gubernamentales sino analizarlas" (Weintraub: 1984: 10—11).

Ciertamente, antes y después del exhorto anterior se han hecho evaluaciones de diversa amplitud y profundidad. Pero desde junio de 1985, cuando se radicalizó la política económica, que ha llevado tanto a clausurar la Subsecretaría que se encargaba de la planeación industrial como a considerar seriamente el ingreso de México al GATT, el examen de las políticas pasadas se torna imprescindible. A continuación se ofrece un análisis prospectivo que parte de la evaluación de los objetivos, estrategia e instrumentos de las políticas industriales recientes.



Los Objetivos

La definición de los objetivos para el sector industrial parece ser un área en la que no existe mayor controversia; como se ha señalado con anterioridad, los objetivos (eficiencia, descentralización, etc.) han permanecido prácticamente inalterados desde hace varias décadas y en la actualidad siguen siendo vigentes (Tótoro, 1981).

En todo caso, existe necesidad de profundizar en la compatibilidad y jerarquización de los objetivos, pues resulta sumamente ambicioso e irreal pretender alcanzarlos todos al mismo tiempo. Por otra parte, es menester plantear dichos objetivos de manera más precisa que en el pasado, pues no basta con indicar la necesidad de incrementar las exportaciones de manufacturas, si no se fijan metas así como los mecanismos para lograrlas. Por ejemplo, el *Plan nacional de desarrollo industiral* presuponía que al desarrollar la industria nacional de bienes de capital se lograría, automáticamente, una mayor penetración en el mercado internacional (Bueno, 1981).

A su vez, es imperativo que existan mecanismos para *evaluar críticamente* el grado de avance en el logro de los objetivos y el manejo de los instrumentos de política. En este contexto es también de primordial importancia el manejo coherente de tales instrumentos, evitando la falta de coordinación observada entre las diferentes secretarías que los administran; por ejemplo, en el manejo de los estímulos fiscales, la búsqueda de múltiples objetivos (descentralización, productos básicos, industria de bienes de capital, etc.) contínuamente ha puesto de manifiesto conflictos en el logro de los mismos (v.gr. descentralización y productos básicos) y, en el caso de los *Programas de Fomento*, las contradicciones entre la Secretaría de Comercio y la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, en el sexenio 1976—1982.

En la medida en que proliferen los *objetivos* de política industrial, más difícil y lejano será su logro, así como la instrumentación de políticas. No basta que los objetivos sean *deseables*, sino que deben ser jerarquizados de manera que los agentes económicos —el empresariado— puedan recibir las señales (incentivos) adecuadas que los induzcan a tomar decisiones acordes con dichos objetivos.

Desde hace varios años se ha visto que mientras persistan muchos criterios y procedimientos tradicionales en el manejo de los instrumentos (por ejemplo, en la política comercial o la de estímulos fiscales), no se podrá avanzar hacia una nueva etapa de desarrollo del sector. Uno de los principales obstáculos lo constituyen los fuertes intereses económicos que ha generado la misma política de industrialización, por ejemplo los grupos de presión que pretenden conservar la excesiva protección que los ha beneficiado (Solís, 1980a).

Por último, los objetivos de política industrial siempre estarán supeditados a una estrategia global de desarrollo y, por tanto, al manejo de los instrumentos de política macroeconómica; los estímulos a las exportaciones de productos manufacturados, por ejemplo, apenas tendrán algún efecto cuando el tipo de cambio se encuentra sobrevaluado (como ha sucedido en los últimos años), aunque su costo para el erario sea considerable.

La Estrategia

La estrategia de desarrollo industrial en México para los próximos años debe caracterizarse por incorporar de manera esencial el contexto en que se desenvolverá —v.gr. alta incertidumbre— y estar en armonía con las políticas macroeconómicas que se sigan, para evitar incongruencias entre el manejo de sus instrumentos y los de la política económica general.

En los últimos años, a raíz de los problemas económicos que han experimentado muchos países en desarrollo y el mayor éxito relativo que han tenido aquellos que han adoptado estrategias de industrialización *hacia afuera* (como Corea del Sur, Taiwan o Singapur, entre otros), ha cobrado nuevo ímpetu la corriente de pensamiento que favorece este tipo de estrategia (Balassa, 1980 y 1981). No obstante, cabe resaltar el diferente tipo de integración industrial del sudeste asiático si se lo compara con América Latina (Ikonicoff, 1983).

En México frecuentemente se ha desechado tal estrategia debido, principalmente, a que podría significar una *mayor dependencia* del exterior. *El Programa... 1984—1988* afirma que la estrategia de cambio estructural "obliga a apoyar nuestro crecimiento industrial en los sectores industriales endógeno y exportador en su conjunto" (p. 87). Aún cuando recientemente el gobierno mexicano ha anunciado su decisión de ingresar al GATT, conviene subrayar que ésta constituye sólo una de las medidas necesarias para reorientar la estrategia de desarrollo industrial. De hecho, el resultado inicial de ingresar a este organismo bien pudiera ser un incremento del grado de protección de la industria mexicana, de manera similar a la contemplada en el Protocolo de Adhesión de 1980.

Un aspecto importante es que, si bien uno de los principales objetivos de adoptar este tipo de estrategia es mejorar la balanza de pagos, también tiene efectos benéficos sobre la economía en general —en particular la industria—, mejorando las condiciones de vida de la población mediante una mayor generación de empleos. Esto se debe no sólo al hecho de que gran parte de las industrias de exportación serían intensivas en mano de obra, sino también a que se mejora la eficiencia de aquellas dedicadas a la sustitución de importaciones.

Vease, por ejemplo, los argumentos usados para no ingresar al GATT en 1980.

Asimismo, la flexibilidad de una economía es mayor bajo una orientación hacia afuera ya que sus industrias, al exponerse a la competencia mundial, tienen la experiencia y capacidad necesarias para modificar la composición de su producción en respuesta a cambios en la demanda externa. De hecho, los países que se han adaptado mejor a los mayores precios del petróleo y la recesión mundial de finales de los setenta, son los que siguieron este tipo de estrategia. Por otra parte, los que más problemas han tenido prosiguieron con una orientación hacia adentro (Nigeria, Venezuela y México, entre otros).

Sin embargo, para poder capitalizar las ventajas de una estrategia de esta naturaleza, es esencial que las señales que reciban los agentes económicos sean claras y oportunas. A su vez, esto implica la simplificación y eliminación de obstáculos (administrativos y de otra índole) que entorpecen el desarrollo de la actividad económica. En la medida en que proliferen reglamentos, regulaciones, etc., se neutralizarán gran parte de los beneficios potenciales de orientar la economía hacia el exterior.

La viabilidad de una estrategia de desarrollo basada primordialmente en un recurso natural (petróleo, en el caso de México), ha mostrado sus severas limitaciones. Si bien puede haber un crecimiento acelerado durante pocos años, no puede sostenerse sólido y establemente a largo plazo, además de que resulta finalmente en una mayor dependencia del mercado mundial.

Por otra parte, proseguir indefinidamente con una política de sustitución de importaciones tampoco resulta viable, debido a las crisis recurrentes en la balanza de pagos. En términos generales, se ha señalado que existe el peligro de que una segunda etapa de sustitución de importaciones conduzca al establecimiento de una estructura industrial prematuramente vieja, en el sentido de estar basada en una escala de producción pequeña, una especialización inadecuada y maquinaria obsoleta. En este caso, tratar de pasar después a una orientación hacia afuera y superar el subdesarrollo es mucho más difícil, pues la planta industrial dependerá de la tecnología y los avances provenientes del exterior.

Esto permite explicar por qué, aunque las exportaciones de México y otros países latinoamericanos crecieron rápidamente durante los setenta, su participación dentro de la producción manufacturera se ha mantenido baja, a pesar de los intentos de tener una mayor proyección

hacia afuera. En cambio, después de la crisis del petróleo, los países asiáticos empezaron a mejorar sus exportaciones, pasando de los bienes de consumo no duradero a la maquinaria, productos electrónicos y equipo de transporte.

Una estrategia de desarrollo hacia afuera necesariamente involucra un proceso de ajuste y ciertos costos en el corto plazo. No obstante, las ventajas serían mayores en términos de un desarrollo industrial más sano y sólido a largo plazo. En particular, es necesario profundizar las reformas al sistema proteccionista prevalenciente, reduciendo aranceles, racionalizando la estructura aranceleraria y suprimiendo gradualmente los controles cuantitativos. Para evitar la repetición de los fracasos de los dos últimos sexenios, todo deberá hacerse dentro de un marco de congruencia de la política económica en general (en especial, la cambiaria). En particular, será necesario rediseñar y simplificar en forma integral los instrumentos de la política industrial y comercial, evitando la dicotomía que ha existido hasta ahora entre ambas.

Los Instrumentos

Al analizar el manejo de los instrumentos de política industrial durante los últimos años, son evidentes algunas de las principales deficiencias y, por tanto, las áreas en las que se requieren modificaciones. En particular, ya se apuntaron sugerencias en relación con el manejo del proteccionismo.

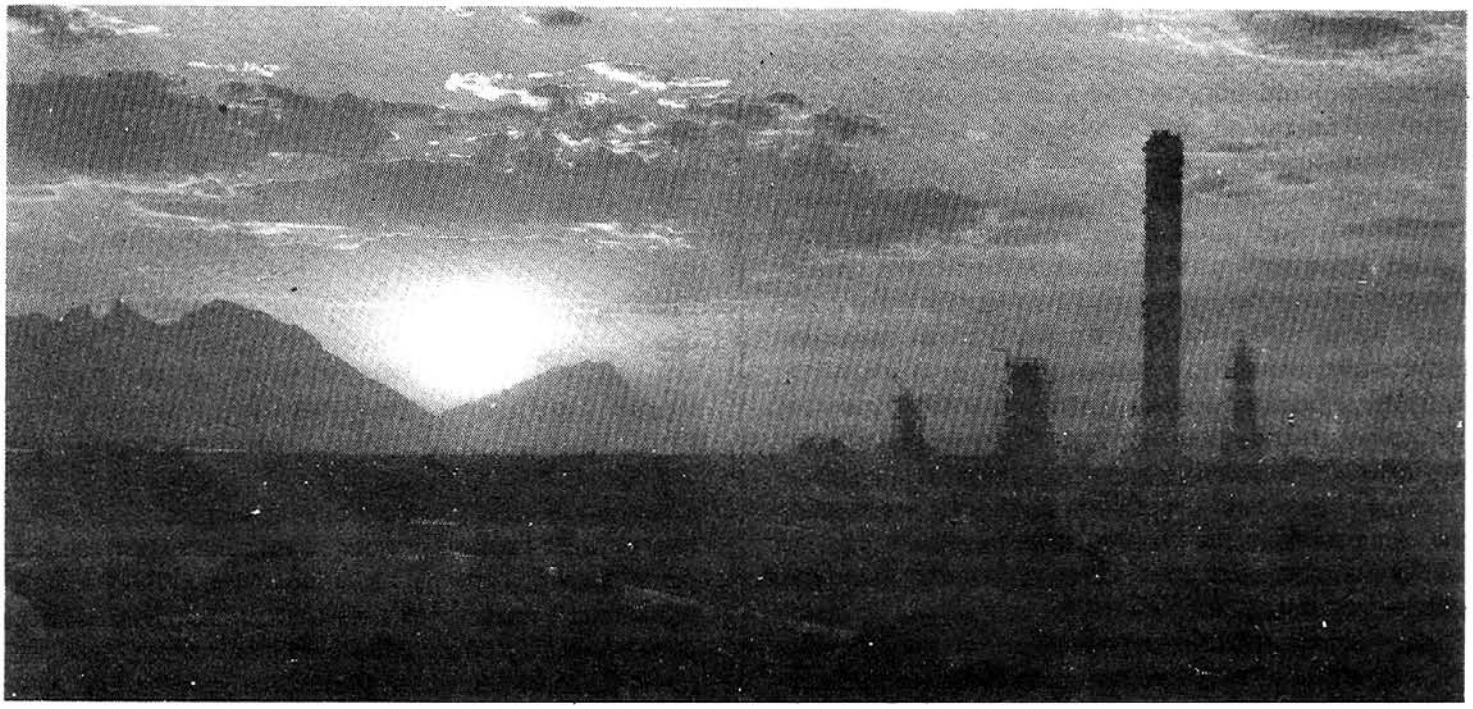
Por lo que respecta a los demás instrumentos, un denominador común de su manejo, es la falta de criterios y mecanismos que permitan evaluar su eficiencia social en términos de costo/beneficio, ya sea en el caso del gasto público en el sector (puertos industriales), en la concesión de estímulos fiscales o en los programas de fomento.

En el caso de los estímulos fiscales es patente la necesidad de contar con este tipo de mecanismos, pues se desconoce la medida en que están alcanzando sus objetivos y es erróneo equiparar el costo fiscal al beneficio neto para el país. Parece que ha resultado más importante crear y otorgar estímulos a gran variedad de actividades, en vez de introducir reformas económicas de fondo. Asimismo, cuando ha sido aparente una pérdida de efectividad, se ha recurrido al expediente de incrementarlos (hacerlos más generosos), en lugar de replantearlos o eliminarlos.

Por lo que toca a la política de fomento a las exportaciones de manufacturas, consistente en la concesión masiva y en gran medida indiscriminada de subsidios, cabe preguntarse: ¿cuál ha sido el costo para el país de adquirir divisas por medio de subsidios exagerados? ¿Se debe comprar dólares a cualquier precio?

Mientras no se establezcan mecanismos de evaluación y control de los instrumentos de política, será difícil conocer la eficiencia en el uso de los recursos destinados al *fomento industrial.*

Para finalizar, como ya hemos apuntado, mientras más claros (es decir, simples) sean los incentivos para los productores (el empresariado), mayor será la probabilidad de éxito de los instrumentos de política industrial. En contraste, mientras mayor sea la interferencia en las decisiones de los agentes económicos, mayor la probabilidad de que se fracasen los intentos de promoción industrial y mayor su costo para el país. La forma más eficiente de lograr los objetivos planteados para el sector *industrial* es haciéndolos rentables (por ejemplo, las exportaciones, la descentralización, etc.) de otra forma lo único que se estará haciendo será tratar de contrarrestar los efectos de otras medidas o políticas, haciendo por tanto estériles la mayor parte de los esfuerzos en materia de desarrollo industrial.



Bibliografía

BALASSA, B., *Policy reform in developing countries*, New York, Pergamon Press, 1977.

BALASSA, B., "The process of industrial development and alternative development strategies", *World Bank Staff Working Paper* num. 438, octubre de 1980.

BALASSA, B., "Structural adjustment policies in developing economies", *World Bank Staff Working Paper* num. 464, julio de 1981.

BALASSA, B., *et. al., Development strategies in semi—industrial economies*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1982.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, *La política económica del nuevo gobierno*, México, 1971.

BECKER Arreola, J. "Actividades y orientaciones de la SIC en materia industrial", *Comercio Exterior*, suplemento vol. 26, núm. 7 julio de 1976.

BENNETT, D. y K. SHARPE. "La industria automotriz mexicana y la política económica de promoción de las exportaciones", en F. Fajnzylber (Comp.), *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.

BOLTVINIK, J. Y E. HERNANDEZ L. " Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en R. Cordera (Comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.

BUENO, G., "Petróleo y planes de desarrollo en México", *Comercio Exterior*, vol. 31 núm. 8 agosto de 1981.

CAMPILLO SAINZ, J. "Política general y actividades de la Secretaría de Industria y Comercio," *Comercio Exterior*, suplemento, vol. 26, núm. 7 julio de 1976.

CEPAL, *Principales rasgos del proceso de industrialización y de la política industrial de México en la década de los setenta*, junio de 1979.

CHENERY, H., "Interactions between industrialization and exports". *The American Economic Review*, vol. 70, núm. 2, mayo de 1980.

CHENERY, H. y D. KEESING, "The changing composition of devoloping country exports", *World Bank Staff Working Paper* num. 324, enero de 1979.

CODY, J., et. al. (Eds.). *Policies for industrial progress in developing countries*, Washington Oxford University Press, 1980

HERNANDEZ, H. "La política comercial", *Comercio Exterior*, suplemento vol. 26, núm. 7, julio de 1976.

IEPES, "Consulta popular: industria de transformación", México, 1982.

IKONICOFF, M. "Las dos etapas de la industrialización del Tercer Mundo", *El Trimestre Económico*, vol. L, núm. 200, octubre diciembre de 1983.

JOHNSON, H. "The cost of protection and the scientific tariff". *Journal of Political Economy*, agosto de 1960.

LOPEZ PORTILLO, J. Informes de gobierno, México, varios años.

NAFINSA/CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México de 1971.

ONUDI, *La industria en el año 2000*: nuevas perspectivas, Nueva York, ONU, 1979.

PODER EJECUTIVO FEDERAL, *Programa nacional de fomento industrial y comercio exterior*, 1984—1988, México, 1984.

SALES, C., "Promoción fiscal, política arancelaria y relaciones económicas internacionales", *Comercio Exterior*, suplemento, vol, 26, núm. 8, agosto de 1976.

SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, *Plan nacional de desarrollo industrial, 1979—1982*, México, 1979.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, *Plan global de desarrollo, 1980—1982, México, 1980.*

SENADO DE LA REPUBLICA, Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México, México, 1985.

SOLIS, L., "A monetary, will—o'—the wisp: pursuit of equity through deficit spending', Ginebra, World Employment Programme: ILO, 1977.

SOLIS, L. "Prioridades industriales en México", en ONUDI *Prioridades industriales en países en desarrollo*, Nueva York, ONU, 1980a.

SOLIS, L. *Alternativas para el desarrollo*, México, Joaquín Mortiz, 1980b.

TOTORO, D., "Reflexiones sobre los objetivos del desarrollo industrial de México en los años ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 8, agosto de 1981.

TURRENT, E., "La proliferación de los estímulos tributarios Evaluación crtica", *El Trimestre Económico*, vol. XLVII, núm. 185, enero—marzo 1980.

WEINTRAUB, S.— "Reflections of Mexico's industrial policy", mimeo, México, septiembre de 1984.

YUNEZ, A. "Los dilemas del desarrollo compartido. La política económica de 1971 a 1976", *El trimestre Económico*, Vol. XLVIII, núm. 190, abril—junio de 1981.

ZORRILLA Martínez, G., "La labor de la Dirección General de Industrias", *Comercio Exterior*, suplemento, vol. 26, núm. 7, julio de 1976.