

29
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA CONCENTRACION EN LA ACTIVIDAD DE
EXPORTACION DE MANUFACTURAS
EN MEXICO**

T E S I S

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

ARTURO OCTAVIO GARCIA CONTRERAS

DIRECTOR DE TESIS:

LIC. MACEDONIO BARRERA RIOS

MEXICO, D. F.

1991

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LA CONCENTRACION EN LA ACTIVIDAD DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS
EN MEXICO

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I - Revisión histórica del comercio exterior de México
(1950-1988)

I-A-Década de los Cincuentas.

I-A-1- Características Mundiales.

I-A-2- Política Comercial.

I-A-3- Sector Externo.

I-B-Década de los Sesentas.

I-B-1- Características Mundiales.

I-B-2- Política Comercial.

I-B-3- Sector Externo.

I-C-Década de los Setentas.

I-C-1- Características Mundiales.

I-C-2- Política Comercial.

I-C-3- Sector Externo.

I-D-Década de los Ochentas.

I-D-1- Características Mundiales.

I-D-2- Política Comercial.

I-D-3- Sector Externo.

CAPITULO II - Política a Infraestructura para el fomento de las
exportaciones en México.

II-A- Política para el fomento de las exportaciones.

II-A-1- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exte-
rior (PRONAFICE)

II-A-2- Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEE)

II-A-3- Medidas Adicionales.

II-A-4- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comer-
cio Exterior 1990-1994

II-B- Apoyos y Promoción para la exportación en México.

- Aspectos de Apoyo
- Promoción.

CAPITULO III - La Concentración de la actividad de exportación de manufacturas.

III-A-Análisis por grandes grupos, ramas y sectores (INEGI)

III-A-1-Significación de la exportación de manufacturas.

III-A-2-Comportamiento de las ramas que integran al grupo de - industrias manufactureras.

III-A-3-Comportamiento por Industrias.

III-B-Análisis por tipo de empresa (EXPANSION)

III-B-1-Presentación de empresas privadas nacionales.

III-B-2-Presentación de empresas multinacionales.

III-B-3-Presentación de empresas estatales.

III-C-Análisis de los datos para demostrar la concentración en la exportación de manufacturas.

III-C-1-Promedios aritméticos y montos totales.

III-C-2-Concentración de las exportaciones en base a los montos más altos de empresas a nivel particular.

III-C-3-Actividades exportadoras de manufacturas.

III-D-Empresas altamente exportadoras (ALTEX)

III-D-1-Definición.

III-D-2-Comportamiento y composición.

III-D-3-Comportamiento de las ALTEX respecto a otro tipo de empresas.

III-E-Concentraciones colaterales.

III-E-1-Concentración en el destino de las exportaciones.

III-E-2-Concentración geográfica.

CAPITULO IV - Pequeña y mediana empresa en México e Incidencia de la Inversión extranjera.

IV-A-Pequeña y mediana empresa.

IV-A-1-Efectos de la crisis en la mediana y pequeña empresa.

IV-A-2-Problemas de oferta y demanda en las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.

IV-B-La inversión extranjera en México.

IV-B-1-Evolución.

IV-B-2-Importancia de la inversión extranjera.

IV-B-3-Implicaciones macroeconómicas.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

La Economía mundial en los últimos años ha sufrido cambios - realmente impresionantes; cambios que si nos remontáramos hacia una década atrás y los planteáramos aunque fuera en una simple plática familiar, lo más seguro es que se pensaría que serían - cambios quizá para una novela de ficción económica.

Pero estos cambios, como lo es la apertura y regreso a una economía de mercado en la esfera socialista; la necesidad de una guerra que regulara y motivara a la economía estadounidense; y el inicio en algunos casos y consolidación en otros, de áreas - geoecónomicas en aspectos industriales y comerciales. En fin es tos cambios, cabe hacer la aclaración, no se han consumado, sino por el contrario están todavía en etapas de preparación; sería muy prematuro y aventurado el tratar de hacer una predicción respecto a esta recomposición de la estructura económica mundial; lo que si es posible y sobre todo debe de ser una preocupación pa - ra un economista y para todos los mexicanos que nos preocupe nue - stro país, el saber rol que juega en el presente y por lo menos en el futuro inmediato nuestra economía, ya que al final de cuentas formamos parte de una cambiante división internacional del trabajo.

Una vez concientes de estos procesos de cambio y ajuste a nivel - internacional la interrogante obligada es referente a que se ha - hecho ó qué se está realizando para afrontar dichos cambios. Esta investigación no pretende el contestar a tan grande y profunda pregunta; lo único que se buscará es tocar una pequeña parte de - dicha interrogante: nuestras exportaciones.

Partiendo del hecho de la apertura comercial que vive nuestro país y de la política comercial adoptada y que insta a la búsqueda de mercados a nivel mundial y que dentro de esta búsqueda la exportación de manufacturas tenga un papel cada vez más importante, podemos entonces sí formular preguntas que se tratarán de contestar en la investigación, preguntas que conforman el objetivo cen-

tral y particulares a los que se pretende llegar; esas preguntas son:

¿Dentro de la exportación de manufacturas, quiénes la están llevando a cabo realmente de una manera eficiente y sistemática?

¿Qué ramas en este sentido son las más dinámicas?

¿Qué papel juegan las empresas en sus diferentes tamaños y orígenes?

¿Existe fomento a la exportación?

¿La exportación de manufacturas se está volviendo un "club" exclusivo?

¿Existe concentración y de qué tipos?

¿Qué ocurre con la mediana y pequeña empresa al respecto?

En síntesis, estas son las principales interrogantes que se pretende abordar en esta investigación.

CAPITULO I

Revisión Histórica del Comercio Exterior de México (1950-1988)

I-A-Década de los cincuentas.

I-A-1- Características Mundiales.

A niveles mundiales, el flujo comercial en esta década se caracterizó por un mayor ritmo de crecimiento de las manufacturas, comparado con el de los productos agrícolas, con lo cual, se manifestó el auge de la actividad industrial, mostrando no obstante, un efecto insuficiente para la reanimación del comercio agrícola. Si bien en las economías desarrolladas la producción industrial llevó a una creciente incorporación de mano de obra, por lo cual, se desatendió la actividad agrícola, el fenómeno no produjo un aumento significativo de los volúmenes exportados por los países de menor desarrollo. Esto se debió en buena medida a la intervención gubernamental en la economía, dentro de los países desarrollados, mediante subenciones que propiciaban la expansión de su propia producción agrícola, en combinación con la aplicación de gravámenes y la restricción a las importaciones.

Durante estos diez años, el crecimiento comercial de los productos primarios de los países menos avanzados, enfrentó barreras para su introducción a los países industrializados (Aranceles, derechos fiscales y restricciones cuantitativas).

Numerosos países observaron déficits en sus balanzas comerciales debido a que, además de resentir un ritmo de crecimiento relati-

vamente escaso en su volumen de exportaciones, enfrentaron una moderada reacción en los precios, con excepción de 1953, cuando las cotizaciones internacionales de básicos experimentaron una mejoría, impulsada por la guerra de Corea.

La especialización de las exportaciones, en los países con menor desarrollo como Brasil (cuyas ventas externas de café representaban en 1959 el 57% de sus ingresos totales por exportación) Indonesia (caucho y petróleo, 74%), Paquistán (yute y algodón - 53%), Uruguay (lana, 55%), y Argentina (lana y carne, 38%), reflejó claramente las dificultades para atender los requerimientos de importación que demandaba el proceso de industrialización, y que eran superiores a los menguados e inestables ingresos obtenidos por exportación. (1)

Así, el crecimiento industrial de los países en desarrollo, se vio acompañado por un estancamiento en la percepción de ingresos por ventas externa, así como una menor participación del valor de las exportaciones al total mundial. Entre 1950 y 1955 dicha participación se redujo en 5.3 puntos porcentuales, al absorber 30.7% de las exportaciones mundiales. (2)

Adicionalmente, frente al descenso de los precios internacionales, algunos de los productos de exportación se destinaron al consumo interno, debido también a que la sustitución de importaciones per

(1) Boletín de Economía Internacional, Bco. de Méx. Vol 1. año 1975, p. 3

(2) Idem., p. 12

segua la satisfacción de diversos segmentos de los mercados locales, sin canalizar sus esfuerzos hacia la diversificación de las ventas externa.

En síntesis, la década de los cincuentas se caracterizó por la aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones, tanto en los países desarrollados como en los de menor progreso, a efectos de guardar el equilibrio en sus balanzas de pagos. Los esfuerzos de los organismos internacionales (ONU, GATT) se orientaron a eliminar los obstáculos a la libre concurrencia internacional de mercancías. En este sentido, entre 1950 y 1955, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, intentó establecer un nuevo acuerdo, en base en el contenido sobre las prácticas comerciales restrictivas que en la Carta de la Habana se mencionan como "las acciones de las empresas públicas o privadas relativas a la restricción de la competencia, la limitación a el acceso a los mercados y las operaciones encaminadas a favorecer el control monopolista" citándose como ejemplo "La fijación de los precios, imposición de condiciones en las transacciones comerciales con terceros, la asignación de un mercado territorial, fijación de contingentes de compra-venta (3), entre los aspectos más significativos.

La propuesta de las Naciones Unidas para crear un nuevo acuerdo en materia comercial fracasó. No obstante, bajo el auspicio del GATT, entre 1954 y 1955 se efectuó una revisión de las prácticas comer-

(3) Idem. p.12

ciales restrictivas que obstaculizaban las transacciones comerciales. En 1958, dicho organismo llegó al "acuerdo sobre el re conocimiento de que los carteles y los trusts internacionales - podían frenar el desarrollo del comercio mundial y el económico de diversos países, al comprometer las ventajas de las reducciones de los derechos aduaneros y la supresión de las restricciones cuantitativas". (4)

I-A-Década de los cincuentas.

I-A-2-Política Comercial.

Al inicio de esta década, la contribución de los impuestos devengados por el comercio exterior representó el 24.5% de los ingresos tributarios del gobierno federal, cifra favorecida por una aplicación relativamente más intensiva de los permisos de importación, lo mismo que la elevación, durante los últimos años de los cuarentas, de la tarifa ad valorem.

Este decenio se caracterizó por el reforzamiento de los niveles de protección mediante la elevación y ampliación en el uso de los permisos previos. Entre 1953 y 1954, las fracciones sujetas a per miso ascendían a 520, en tanto que para 1958 se elevaron a 1600, o sea, el 35% del total. (5)

Particularmente, el efecto de la recesión económica norteamericana (1953, 1957 y 1958), acentuó el uso de las medidas proteccionistas, afectando la balanza comercial mexicana, que experimentó

(4) Idem., p.16

(5) Manuel Cavazos Lerma, "Evolución del Proteccionismo en México" en Comercio Exterior de México. Ed. Siglo XXI, México, 1982, p.407

déficits cada vez mayores. Durante el lapso de 1951 a 1960, el ritmo de crecimiento de las exportaciones registró una tasa -- anual promedio de 4.7%, en tanto que el de las importaciones fué de 9.9%; se observaron modificaciones en relación con la estructura existente en 1940, tales como el descenso en la participación relativa de los bienes de consumo, sobre todo los no duraderos, cobrando mayor peso la importación de bienes de capital y de productos intermedios.

Durante la segunda mitad de los cincuentas, se expidió el reglamento para otorgar los permisos de importación de mercancías; en el se estableció, como requisito básico para su otorgamiento, el que los productos sujetos a trámite no se produjeran en el país, que no pudiesen ser sustituidos por productos de origen nacional, y/o que el precio interno fuese superior a los de importación y/o de calidad desventajosa. (6)

La reglamentación que determinó la concesión de permisos tenía la función de erogar divisas en los renglones indispensables para - avanzar en la producción interna y, asimismo, representaba los pro pósitos iniciales de promover la integración del aparato productivo. Al respecto, conviene señalar que en 1955, la excención de im puestos sobre importación empezó a manejarse bajo ciertas condicio nes de integración del costo nacional. Así, para el establecimiento de industrias nuevas y necesarias, se demandaba un 60% de compo

(6) Ibidem

nentes en moneda nacional con respecto al costo primo (mano de obra y depreciación).

En estos diez años, los instrumentos comerciales desempeñan un papel de resguardo de la economía nacional, respecto de las fluctuaciones experimentadas a nivel internacional, a la vez que tuvieron el propósito de limitar los desequilibrios de las cuentas con el exterior; empero, no obtuvieron los resultados esperados, dado el creciente flujo de importaciones que demandaba la expansión de la actividad industrial.

I-A-Década de los cincuentas.

I-A-3-Sector Externo.

Durante los cincuentas, los productos de exportación se desarrollaron dentro de un panorama de fuertes fluctuaciones en las cotizaciones internacionales, situación que afectó seriamente a los bienes agrícolas, principalmente. Asimismo, el gobierno estadounidense elevó los gravámenes a las importaciones de productos minero-metalúrgicos de origen mexicano (plomo, zinc y cobre), lo cual, menguó considerablemente sus perspectivas de expansión. Ante tal problemática, el gobierno mexicano puso especial empeño en el fomento a las ventas externas, y concedió exenciones o rebajas en las tasas impositivas de exportación a los productos nacionales que enfrentaran dificultades en los mercados extranjeros.

En los años de 1951 y 1955, se registraron incrementos importantes en los ingresos por exportación, de más del 20%, debido a que el mercado ofreció precios favorables en las materias primas. Por el contrario, las exportaciones declinaron en 1953 y 1957, a raíz del crecimiento experimentado en el consumo interno, asociado con el ascenso en la actividad productiva nacional. En toda la década de los cincuentas, los ingresos totales por exportación conformaron el 8.6% del producto interno bruto.

Entre los bienes con mayor colocación, destacaron: el algodón, café, jitomate, camarón, plomo, cobre y zinc, así como el azúcar, hilados de henequén, telas tejidas de algodón, preparación y conserva de frutas y legumbres.

Por tipo de mercado, el 66.4% de las exportaciones totales se canalizó hacia el mercado estadounidense, seguido por los demás países americanos y europeos.

I-B-Década de los sesentas.

I-B-1-Características Mundiales.

Durante esta década, el comercio mundial mostró un desenvolvimiento ascendente, impulsado por la recuperación en los niveles de producto de los países industrializados, con efectos favorables para los de menor desarrollo económico. El crecimiento acumulado en las exportaciones totales a nivel mundial fué de 147.5% de 1960 a 1970, cuya estructura exhibió una nueva disminución de la participación relativa de los países en desarrollo, dado que sus exportaciones crecieron a menor ritmo que la de los países industrializados. Así, mientras que en 1960 la cobertura de los países en desarrollo ascendía al 26.6% de las ventas externas totales mundiales, incluyendo a los países en desarrollo exportadores de petróleo (cuya participación se elevaba al 6.3%), para 1965 descendió a 24.5%, y en 1970 representó el 21.8%.

La modificación estructural de las exportaciones obedeció al mayor dinamismo de los países industrializados, cuyas ventas externas se elevaron en 162.6% entre 1960 y 1970, en tanto que las de las naciones de menor desarrollo, lo hicieron en 103%. Conviene señalar el que al iniciarse la década de 1960, el comercio de productos básicos fué 36% del valor total del comercio mundial. Incluyendo combustibles, la participación de este tipo de productos se elevaba al 47%. (7)

(7) Boletín de Economía Internacional, Banco de México, Vol. 1. Año 1975. p. 20

Prácticamente, esos años representaron un espacio de relativa estabilidad económica mundial debido, entre otros factores, al carácter universal que se le dió a la convertibilidad de las monedas de los países industrializados en 1959, al manejo de tipos de cambio fijos, a un bajo nivel en el crecimiento de los precios, así como a una política comercial con marcadas pautas de liberación. A este respecto, se ha señalado el que las negociaciones del GATT en la ronda Kennedy propiciaron el recorte de todos los niveles arancelarios a casi la mitad. (8). También existió libertad para que los países en desarrollo impulsaran su actividad comercial, por lo que algunos introdujeron al mercado internacional diversas manufacturas de poca complejidad tecnológica, a la vez que promovieron la exportación de sus productos agrícolas.

Por otra parte, también se registró una gran afluencia de capitales extranjeros hacia las economías menos desarrolladas, lo cual reflejó, adicionalmente el efecto de las inversiones extranjeras directas realizadas en años anteriores que se tradujeron en un aumento del llamado comercio intrafirma.

Albert Fishlow, "El comercio como motor del Crecimiento" en (8) perspectivas económicas, No.38,1981,p.13

I-B-Década de los sesentas.

I-B-2-Política Comercial.

En este período la economía mexicana mostró una considerable flexibilidad en su crecimiento industrial, debido a que sus instituciones se adaptaron al costo de oportunidad de una política comercial altamente protectora, así como al ascenso registrado por las exportaciones.

La respuesta de los empresarios mexicanos fué rápida ante las nuevas oportunidades de inversión, combinadas con un financiamiento fácilmente disponible. En aquellos años, la política para proteger la balanza de pagos no incluyó la manipulación frecuente del tipo de cambio, que mantuvo variaciones mínimas mediante las operaciones del Banco Central.

En ese contexto, el uso de los permisos de importación siguió forzándose, por lo que se introdujeron normas adicionales para su concesión, tendientes a mantener el equilibrio de la balanza de pagos y a propiciar una mayor integración del aparato productivo. Con la finalidad de desestimular la importación de bienes no indispensables, se elevó la tarifa ad valorem de productos sustantivos, y paulatinamente tuvo mayor cobertura. La captación de impuestos de estos productos tendría la finalidad de financiar exportaciones. Las medidas proteccionistas adoptadas en 1960 significaron aumentos en la protección industrial que rebasaron los

efectos de la sobrevaluación del peso, lo cual contribuyó a disminuir la participación de las importaciones.

En 1961 se efectuó la revisión de la tarifa de importaciones, a la vez que se dió mayor especificidad a las diferentes fracciones; tres años después se introdujo un nuevo sistema de clasificación: la nomenclatura arancelaria de Bruselas. Las razones para el cambio de clasificación se sustentaron en la finalidad de agilizar y modernizar la operación del arancel. La adopción de esta clasificación obligó a crear nuevas fracciones, a un ritmo de 1000 por año. A diciembre de 1970, la Tarifa general de Importación, contaba con 12887 fracciones, frente a las 7687 de 1964. (9)

Por su parte, los permisos de importación continuaron expandiéndose, sobre todo durante la segunda mitad de esta década. Para 1969, la proporción de tarifas controladas ascendía al 65%. Además, a partir de 1966 el diferencial entre precios internos y externos adquirió mayor preponderancia en la concesión de permisos. De ser mayores los precios internos, se procedía a estimular la competitividad del producto nacional. En 1965, 1967 y 1970 se establecieron listas de productos importados susceptibles de sustitución con productos nacionales. Por su parte, la modificación en la paridad cambiaria no se utilizó, en esta década, como instrumento correctivo de los precios relativos.

(9) M.Cavazos Lerma.ob.cit.

En materia de exportaciones, en 1961 se estableció el subsidio triple, en el cual se decretó la devolución de impuestos a la importación, siempre que los insumos importados no excedieran el 20% del costo directo; asimismo, prevenía la devolución de impuestos sobre ingresos mercantiles y la reducción de impuestos sobre la renta, sin que se sobrepasara el 50% de los impuestos sobre las utilidades derivadas de la exportación. Adicionalmente dichos recursos se aplicaban como créditos para que los exportadores afrontaran sus pasivos fiscales. En 1969 solo el 20% de las exportaciones de manufacturas, recibieron créditos preferenciales, de aquí se desprende que el alcance de las preferencias crediticias siguiera siendo pequeño y las devoluciones de impuestos fueron poco significativas.

I-B-Década de los sesentas.

I-B-3-Sector externo.

Durante este período se aprecia una desaceleración en las exportaciones agrícolas y pesqueras, que se acentuó en la segunda mitad de la década. Este desarrollo estuvo determinado por la combinación de factores de tipo climatológico que afectaron los cultivos, así como por la desfavorable evolución en los precios de los bienes agrícolas de mayor importancia para México dentro del mercado internacional. Por lo que toca a las ventas de Camarón (Producto que representó casi la totalidad de las exportaciones pesqueras), las mismas se vieron restringidas por factores biológicos.

En toda la década, las exportaciones de la industria extractiva crecieron a una tasa relativamente moderada, lo cual obedeció en gran parte al aumento de la demanda interna, a las constantes fluctuaciones de sus precios, así como a la política adoptada para limitar la explotación de algunos minerales. No obstante las exportaciones del sector primario y extractivo mantuvieron una participación mayoritaria, al representar el 68.8% de los ingresos por exportación.

Respecto a la comercialización de productos manufacturados, éstos crecieron a una tasa muy superior a la que registraron las exportaciones tradicionales (31.7% contra 3.3% promedio anual) y

se ubicaron como el elemento más dinámico de las exportaciones del país, destacando los incrementos en productos químicos, alim enticios, siderúrgicos, de vidrio, madera y editorial. No obs tante se observó poca estabilidad en sus comercializaciones, da do que la mayoría de las empresas exportadoras colocaban sus mer cancías en el exterior únicamente cuando contaban con exceden tes, mas no como una medida sistemática. A esta situación debe ag regarse que un buen número de exportaciones reflejó el aprove cha miento de una ventaja o concesión transitoria, más que el lo gro de una posición favorable en el mercado internacional.

Puede concluirse que, en la década de 1960, las exportaciones ma nufactureras permitieron compensar en buena medida la desacelera ción de las exportaciones tradicionales. Sin embargo, la partici pación de las exportaciones totales en el producto interno bruto en esta década, cayó 3.4% respecto al año anterior, al aportar únicamente el 5.2%.

Consideradas por tipo de mercado, se mostró en este período una mayor diversificación, al ganar terreno en países americanos (ex cluyendo a E.U.), europeos y asiáticos. Por el contrario, las ven tas hacia los Estados Unidos disminuyeron su participación, la cual se ubicó en 60% dentro del total.

I-C-Década de los setentas.

I-C-1- Características Mundiales.

Durante 1970, la participación del llamado "comercio intrafirma" de empresas trasnacionales norteamericanas, respecto a las exportaciones totales a nivel mundial, representó el 11.6%. También se afirma que, en dicho país, el comercio intrafirma de productos manufacturados y primarios, en relación con las exportaciones totales mundiales, representó el 9.2% para artículos manufacturados y el 16% para los primarios. (10)

Otro aspecto importante de la evolución del comercio internacional, a comienzos de la década de los setentas, lo constituyen los esfuerzos por impulsar el comercio intraregional. Así, por ejemplo, entre las actividades de la Asociación Europea de Libre Comercio, instituida en 1959, se consideraba la creación de una zona libre comercio mediante suspensión gradual de aranceles y la eliminación de permisos de importación. Sus países integrantes fueron: Noruega, Dinamarca, Suecia, Australia, Suiza, Portugal y Reino Unido; es decir, se conformó casi totalmente con los miembros de la Comunidad Económica Europea.

En América Latina, el tratado de Montevideo sentó las bases para la posterior creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio que, entre otras cosas, se estableció con objeto de fortalecer las economías de la región latinoamericana, con lo cual

(10) Boletín de Economía Internacional.ob.cit.

se mejoró su posición comercial frente a otras agrupaciones.

La exportación interregional de los países desarrollados de economía de mercado, demostraron una participación en ascenso, al significar en 1963 el 73.8% de las exportaciones totales a nivel mundial, y pasar en 1972 al 76%. Por su parte, los países de menor desarrollo observaron en esos mismos años una reducción en las corrientes interregionales, al pasar del 21.3% al 19.9%. En términos generales, durante esos diez años, el comercio mundial se vió afectado por los mayores niveles de inflación y el abandono del régimen de tipos de cambios fijos por la flotación de las principales monedas internacionales. Asimismo, los precios de los energéticos registraron aumentos significativos y las cotizaciones internacionales de productos básicos mostraron una evolución inestable.

Lo anterior se acompañó de la incorporación, como competidoras, de nuevas naciones en desarrollo, así como de una mayor competitividad de la economía japonesa en las industrias tecnológicamente avanzadas, lo que, al combinarse con la disminución en el ritmo de crecimiento del producto de las economías industrializadas, orientó la adopción de medidas proteccionistas.

Aunque no todos esos años fueron sombríos, en 1972 y en 1973 se observó una reanimación de la actividad productiva de los países industriales, que mejoró los ingresos por exportaciones de los países menos desarrollados al elevar los precios de productos bá

sicos, entre otros aspectos.

Sin embargo, el encarecimiento del petróleo (1973-1974) modificó las perspectivas de la economía mundial, dado que ejerció presiones inflacionarias y propició un ajuste en la estructura productiva de los países industrializados. En cuanto a los países en desarrollo importadores de petróleo, el aumento de los precios de este insumo se tradujo en un desequilibrio de sus cuentas con el exterior.

Por su parte, si bien los ingresos petroleros de los países exportadores de crudo no tuvieron disminución importante de los desequilibrios productivos de sus economías, sí se inyectó en cambio, liquidez al sistema financiero internacional, lo cual favoreció a la flexibilización en el otorgamiento de créditos, que a su vez se utilizaron como medio de importaciones y contribuyó a evitar un desplome masivo de la economía internacional. Conviene destacar que en esos diez años se incrementó el comercio entre los países menos desarrollados. En 1979, el 32% de las exportaciones industriales quedó en los llamados países del Sur, frente a un 28% en 1973.

Gran parte de ese comercio va de las regiones más desarrolladas a las menos desarrolladas dentro del sur, y consiste en productos finales que compiten con los de países más industrializados.

(11) Idem, p.20

(11) Idem, p.20

En síntesis, la década de 1970 fué el preámbulo del reforzamiento de las practicas comerciales restrictivas, por parte de los países desarrollados ante las polfticas de promoción de las exportaciones de diversos países, especialmente de los menos desarrollados, lo cual configuró una limitante para la expansión del comercio mundial.

I-C-Década de los setentas.

I-C-2-Política Comercial.

Los objetivos de la política comercial mexicana, durante esta década contemplaron el fomento a las exportaciones y la racionalización del régimen de protección desde una perspectiva de apoyo a los objetivos de: equilibrio en la balanza comercial, - descentralización de la actividad industrial y la importación de bienes de capital acorde a nuestra dotación de factores en ese sentido buscaron contribuir, entre otros aspectos, a la generación de empleo, a una mayor competitividad internacional y a - avanzar en la autosuficiencia alimentaria.

La protección se acentuó en los sectores de maquinaria, equipo y materiales intermedios que sustitufan importaciones; sin embargo, su contribución al crecimiento económico fué sumamente modesta. - Los avances tecnológicos y el proteccionismo externo le dieron a la industria un alcance exclusivamente local, propiciando que se profundizara el esquema proteccionista y de estímulos, en espera de mejores circunstancias de mercado y de una reactivación de la planta productiva. (12)

Durante los primeros cinco años de esta década se eliminó la operación de exenciones de impuestos que se otorgaban mediante la - regla XIV del Impuesto General de Importación, pues estimulaba el

(12) Senado de la República, "Información básica sobre el Gatt y el desarrollo indus. y Comer. de Méx." Cuadernos del Senado No. 33, 1985, p.13

establecimiento de procesos productivos intensivos en capital, en detrimento de la generación de empleos. Igualmente en 1975 se derogó la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que concedía exenciones en función de plazos determinados: 10 años para las industrias fundamentales, 7 para las de importancia económica, 5 para otras industrias. (13)

La revisión de los instrumentos de política comercial demandó cambios que racionalizaran la operación de la tarifa de importación. En ese sentido, durante 1971 se revisó la tarifa de importaciones, con lo cual se procuró sentar las bases de una nueva política de protección al aparato productivo, disminuyendo el -desequilibrio de la balanza comercial, y así prepararse para las negociaciones comerciales internacionales. (14)

La creciente sobrevaluación del peso, generó presiones en favor de una mayor protección. El incremento de las restricciones -cuantitativas elevó la participación de las importaciones sujetas a control, de 57% del total (en valor) en 1971, a 64% en 1973 y 74% en 1974. A medida que se deterioraba la balanza de pagos, los controles se volvieron más estrictos y se aplicó un aumento general -de aranceles.

En 1975 entró en vigor la Nueva Tarifa General de Importación, en la cual se eliminó el impuesto específico y trató de reducirse la

(13) M. Cavazos Lerma, ob, cit, supranota 3

(14) Ibidem

disparidad de las tarifas as valorem, mediante la reducción del número de tasas para los diferentes capítulos que integran la tarifa. En este contexto, se decidió gravar las importaciones en función de su grado de elaboración, es decir: a una mayor elaboración, una mayor tarifa, por lo cual quedó exenta la importación de bienes básicos y necesarios, como la maquinaria agrícola. En el caso de materias primas y productos intermedios de uso industrial se observaba un impuesto del 5 y 15%. Estos gravámenes, resultaban progresivos y no excedían el 75%, excepto para la importación de automóviles, a la que se aplicaba un impuesto del 100%.

Asimismo, a partir de ese año se modificó la fijación del precio oficial; se consideró como tal el precio mundial o el precio de factura, con lo que se establecía una base mínima para la fijación del arancel. La aplicación de este instrumento enfrentó algunos inconvenientes, como el manejo de información relativa a los precios del mercado mundial, para los diferentes productos, en función de sus diversas especificaciones, de ahí que se recurriera a los precios unitarios de importación. (15)

La evolución de los permisos de importación exhibió ajustes en la década de los setentas. En 1970, el porcentaje controlado constituía el 68.3% de las importaciones, proporción que se elevó hasta el 100%, debido a los fuertes problemas de balanza de

(15) Ibidem

pagos enfrentados por el país. A raíz de la devaluación de 1976 y del cambio en la estrategia económica, la proporción de fracciones sujetas permiso previo se redujo del 80% en 1977, al 32% en 1979. En términos de valor, el 60% de las importaciones continuó sujeto a control, en comparación con el 74% de 1974 y el 57% de 1971.

Con el propósito de contribuir a la integración de la planta productiva, al iniciarse la segunda mitad de la década se contaba con 969 programas de fabricación de productos viables de sustitución de importaciones, y se anteponian, como requisitos para el otorgamiento de permisos de importación: que la de maquinaria no limitase la participación de los talleres mexicanos en el proceso industrial; que no impidieran la utilización de materias primas de origen nacional, y que los bienes de capital importados no constituyeran dependencia en la importación de materias primas en años futuros. Las licencias de importación se sancionaban en el contexto de los llamados programas de integración. (16)

La contribución de los instrumentos de política comercial a los objetivos de desconcentración y eficiencia del aparato productivo y equilibrio de la balanza comercial, se contemplaron igualmente por medio de los requerimientos específicos. Sin embargo, la normatividad en materia de asignación de permisos intensifi-

(16) Idem.p.410

có los procedimientos administrativos para su obtención. La es-
trategia comercial entre 1970 y 1975 se basó en disposiciones -
restrictivas que en buena medida resultaron de la sobrevaluación
que venía registrando la paridad peso-dólar. Desde 1957 el mar-
gen de sobrevaluación ascendió a 1.3% para llegar a 32.2% en 1975
con una tendencia creciente. (17)

A esto se debe que, en este período, la cada vez mayor subención
implícita a la importación de bienes, se combinará con el refor-
zamiento de las disposiciones proteccionistas, como las relati-
vas a los permisos señalados anteriormente, y con la elevación -
de las cuotas ad valorem.

Por el lado de las exportaciones, fué a partir de 1971 cuando se
introdujo la operación de los Certificados Especiales de Devolu-
ción de Impuestos (CEDI), que sustituyeron al llamado subsidio -
triple vigente desde 1961. Con la introducción de los CEDI se -
otorgó la devolución de impuestos indirectos que gravaban el pro-
ducto y sus insumos, y se subsidió el impuesto general de impor-
tación. Una de las características de este instrumento fué el -
no ser transferible, pues su uso era exclusivo para el pago de -
impuestos federales con una vigencia de cinco años a partir de -
su fecha de expedición. (18)

En términos generales, se asignó al CEDI un carácter multifacético,

(17) Villareal, Rene. "El desequilibrio externo en la industrializa-
ción de Méx. (1929-1975), un enfoque estructuralista, Ed. FCE, Mé-
xico, 1976.p.202

(18) Idem.p.177

dada la necesidad de estimular las exportaciones debido a que en 1970 y 1973-75 los déficits en cuenta corriente ascendieron a niveles considerablemente altos, de modo que el recurso de fomento a las exportaciones representaba un apoyo tendiente a reducir los desequilibrios externos. Sin embargo, en lo sustancial, si bien la estructura de las exportaciones no petroleras reflejó un mayor peso del sector manufacturero entre 1970 y 1975, éste fué perdiendo participación, al igual que el sector primario y extrativo, en razón del dinamismo que cobró la exportación petrolera.

Conviene señalar que, entre 1970 y 1975, los márgenes de sobrevaluación de la moneda nacional impusieron restricciones a los esfuerzos de fomento a las exportaciones; en ese sentido, se manifestaba la insuficiente articulación entre la política cambiaria y la estrategia comercial.

En 1976 se eliminaron los CEDI para la generalidad de los productos, excepto la exportación de tecnología y servicios, en virtud del equilibrio desfavorable entre los precios relativos internos y externos que originó la devaluación de agosto e implicó la subvaluación temporal del peso, por lo que también ese año gravaron exportaciones de algunas manufacturas; esta medida sólo tuvo un carácter transitorio.

A partir de 1977, los objetivos de la política comercial fueron: contribuir a jerarquizar el uso de divisas disponibles; estimular

la autosuficiencia alimentaria, promover la diversificación geográfica del intercambio; impulsar la importación socialmente necesaria y propiciar la generación de empleos. (19)

Se insistió en la necesidad de dar congruencia a la política comercial con la política del sector industrial, e introducían el concepto de protección efectiva como medio para fijar los niveles arancelarios.

Con el propósito de alcanzar dichos objetivos, se estructuraron los programas de: Racionalización de la protección; Fomento a la exportación; Desarrollo Comercial de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres, y el relativo a la Estrategia Internacional para el Comercio Exterior. (20)

En este contexto, se adoptaron disposiciones que buscaron racionalizar el régimen de protección a nivel de sectores industriales específicos, vinculando en mayor medida las acciones de política comercial e industrial. Asimismo, las tasas arancelarias siguieron moviéndose en función del grado de elaboración de los productos, a la vez que se otorgaban trato preferencial a importaciones necesarias para actividades productivas de interés nacional, y se restringían las de productos suntuarios.

(19) Hernández Cervantes, Hector. "La política de Comercio Exterior en México" en comercio exterior de México, Ed. Siglo XXI, 1982, p. 139

(20) Idem. p. 140

Los controles a la importación siguieron vigentes, pero se les asignó una temporalidad definida, a fin de propiciar el establecimiento de actividades prioritarias para el desarrollo industrial. Lo mismo sucedió con las que ya operaban y tenían ese carácter, e igualmente, se signó protección temporal a las industrias sujetas a acuerdos internacionales (automotriz, tractores, química y farmacéutica).

Se aplicaron restricciones en productos que se introdujesen en condiciones de dumping y de otras prácticas desleales de comercio.

Por su parte, el Programa de Fomento a la Exportación se apoyó en programas integrados de estímulo a la producción exportable, a los que se sujetaron tanto las exportaciones existentes como los productos nuevos no tradicionales. A partir de 1977 se restableció la operación del CEDI. Los programas de referencia contenían apoyos administrativos, fiscales, crediticios, y de promoción, así como negociaciones y acuerdos que permitiesen un mejor acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales. (21)

Asimismo, el desarrollo comercial de las franjas fronterizas y zonas libres, se impulsó mediante la promoción de la competencia y consumo de productos de fabricación nacional: Dicha competencia se propuso mejorar el saldo de las transacciones fronte

(21) Idem.p.145

rizas, con el apoyo de instrumentos promocionales que incluyeron estímulos fiscales, financieros, artículos de consumo fronterizo y centros comerciales. (22)

Puede decirse que la política comercial del período buscó una aplicación congruente de los diferentes instrumentos de política económica que permitieran una operación más eficaz de la actividad industrial, así como su modernización. También buscaba propiciar el ingreso de divisas mediante una estrategia de fomento a las exportaciones no tradicionales, sobre todo de manufacturas, y favorecer una mejor relación entre las franjas fronterizas y el resto del país para, finalmente, utilizar con mayor amplitud los instrumentos de negociación internacional con objeto de mejorar las exportaciones mexicanas a otros países.

Con este mismo propósito se decidió fortalecer la participación de México en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, a fin de participar activamente en las negociaciones económicas de Naciones Unidas, procurando que dichas negociaciones se emprendieran de acuerdo a un temario que mantenga en revisión permanente las cuestiones fundamentales del Nuevo Orden Económico Internacional. (23)

En términos generales, los diferentes instrumentos de política comercial destinados a promover las exportaciones no petroleras

(22) Ibidem

(23) Idem, p. 146-148

mostraron un limitado efecto, al igual que un apoyo insuficiente de la política monetaria. A dicha situación se agregaron los elevados incrementos que registró la actividad interna, lo cual limitó la generación de excedentes exportables.

I-C-Década de los setentas.

I-C-3-Sector Externo.

La década de 1970 se caracterizó por fuertes contrastes en el desarrollo de las exportaciones nacionales, que marcaron una notable diferencia entre el comportamiento observado durante el primer lustro y el segundo. Así, en los primeros años se registró un aumento importante en las exportaciones manufactureras, debido en parte a la política de impulso a las exportaciones mediante la concesión de estímulos fiscales (como los CEDIS) y al incremento en la capacidad productiva de algunas ramas industriales.

En la primera mitad de la década, las exportaciones manufactureras pasaron a representar el 37.3% de los ingresos totales por exportación, por lo cual, se colocó como el sector más importante en la generación de divisas vía exportaciones. Entre otras ramas que experimentaron los mayores ascensos destacaron: alimentos, bebidas y tabaco, textiles, productos de henequén, productos químicos y partes automotrices.

En cuanto a la exportación de productos agrícolas y minerometalúrgicos, se observaron tasas de crecimiento descendentes, al prevalecer la inestabilidad de precios y medidas proteccionistas de los países compradores. La participación conjunta de estos sectores en el total exportado bajó considerablemente, de un 53.9%, en

los últimos cinco años del decenio anterior, a 34.6% en el primer lustro de los setentas.

En la segunda mitad de esta década se produjo un cambio importante en la conformación de las exportaciones. Por un lado, las manufacturas que venían manifestando incrementos considerables, registraron algunos años de estancamiento; por el otro, las de petróleo empezaron a ganar fuerza, dado que el mercado mundial de hidrocarburos exhibió un impulso importante y a que se desarrollaran programas internos encaminados a expandir y a consolidar la industria petrolera, que logró tasas de crecimiento promedio anual del 115% en el segundo quinquenio de los 70s.

Las exportaciones manufactureras y petroleras representaron, conjuntamente, más del 60% de los ingresos por exportación. En esta década, las exportaciones nacionales tuvieron como destino principal el mercado estadounidense, contrarrestándose la tendencia de diversificación manifestada en el decenio anterior, además de que los ingresos por ventas externas constituyeron el 4.7% del producto interno bruto (proporción más baja desde 1950).

I-D-Década de los ochentas.

I-D-1-Characterísticas Mundiales.

Al iniciarse esta década, los países industrializados promovían su participación en la economía mundial a partir de los siguientes principios; la conveniencia de estimular la inversión en empresas privadas cuya actividad desempeñase un papel importante, en el proceso de desarrollo; condiciones más estrictas en el otorgamiento de créditos por parte de organismos internacionales, y el aceleramiento de la transición de países en desarrollo más avanzados hacia una participación más dinámica en el mercado de exportaciones. En materia de comercio, se subrayaba la conveniencia de una mayor libertad de mercado y de una mayor competencia mundial.

En el caso concreto de la política comercial de los Estados Unidos, se señalaba el cumplimiento estricto de las leyes estadounidenses y de los acuerdos internacionales sobre comercio. En este sentido, los derechos antidumping se aplicaron con la finalidad de evitar el desmedido ingreso de productos a su mercado. Por su parte, la aplicación de derechos compensatorios produciría el efecto de neutralizar y eliminar las prácticas de comercio irregulares que afectasen negativamente la actividad industrial y comercial de ese país. (24)

(24) Brock E. William, "Temas prioritarios del Comercio en los ochentas". en perspectivas económicas. No. 38, México 1981, p. 30

La estrategia comercial de los países industrializados se basó en pautas de modernización de su estructura productiva, tomando en consideración segmentos específicos de tecnologías avanzadas. La industria de las computadoras en el caso de Japón, por ejemplo, ha desarrollado consorcios industriales apoyados con financiamiento oficial y reducción de impuestos para los usuarios, con objeto de impulsar la venta de sus productos.

A pesar del objetivo norteamericano de reducir sus mutuas distorsiones comerciales, se mantuvo una fuerte competencia entre ese país, Japón y la Comunidad Económica Europea respecto de la producción y comercialización de productos de alta tecnología. No obstante, el progreso en la reconversión industrial internacional se retrasó, al combinarse los fuertes desequilibrios presupuestales de las economías desarrolladas y en desarrollo con la austeridad en el mercado de capitales y la elevación de la tasa internacional de interés, sobre todo a principios de la década, y al registrarse también una considerable reducción en los precios internacionales de los productos básicos.

Este panorama se refleja en tasas de crecimiento negativas de las exportaciones mundiales durante los años de 1981 a 1983, cuyo promedio anual fué de 3.8%; si bien logró recuperarse en 1984 a 5.9% y 1985 a 1.1%.

En la primera parte de la década, la disminución de las exporta-

ciones mundiales se dió a una tasa promedio anual de -1.0%, - proceso en que resultaron más afectados los países con menor - grado de desarrollo. En 1982, año de marcada recesión mundial, mientras este grupo de países registró una caída de -11.7% en sus exportaciones, para las naciones más industrializadas la - reducción fué de 5.2%. Asimismo, la recuperación registrada en 1984 resultó más benéfica para los países desarrollados.

Algunos países asiáticos, como Corea y Hong Kong, lograron un - avance considerable en sus exportaciones, con tasas promedio de crecimiento de 11.4% y 9.4% anual en el intervalo 1981-1985.

Ello parece haber contribuido a que avanzara la participación - de las exportaciones de los países de Asia, dentro de los países en desarrollo, pasando de alrededor de 8%, al 10% en esos años. Sin embargo, en este período los países mencionados registraron en promedio, un resultado deficitario en su balanza comercial.

Por su parte, los países industriales observaron en este lapso una tasa de avance de 0.4% en promedio anual, que conjugó descensos en 1981, 1982 y 1983 con recuperación en los dos años - subsiguientes. Las exportaciones de Estados Unidos redujeron - su participación en las exportaciones mundiales y también respecto a ese grupo de países, dentro del cual, su cobertura pasó de 17.8% en 1981, a 16.9% en 1985. Igualmente, descendió la - participación de Alemania y Francia; mientras que la de Canadá

y Japón mostró una tendencia ascendente. En síntesis, podríamos resumir las características mundiales de la década de los ochentas bajo los siguientes puntos. (25)

No se produce sólo ya para mercados externos, sino que los mismos procesos productivos son, parte de una gran cadena productiva internacional.

Surgen con mayor fuerza las prácticas proteccionistas, debido - entre otras causas por el comercio intrafirmas, la subcontratación, las integraciones entre empresas.

Surge con mayor fuerza y complejidad el fenómeno de la maquiladora; derivándose elementos como el de la complementariedad surtida entre economías de escala y el comercio entre empresas, - siendo este comercio intrafirmas un tercio del comercio mundial.

(25) SECOFI. "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994".p.11-12

I-D-Década de los ochentas.

I-D-2-Política Comercial.

En el período presidencial 1982-1988, la política comercial planteó desde su inicio una estrategia de modificaciones cualitativas en el ámbito del comercio exterior que generarían un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio internacional más articulado hacia el interior y más competitivo en el extranjero. Se contempló avanzar hacia un desarrollo integral del sector industrial, estrechamente vinculado con el comercio exterior, para lo cual, se consideró necesario el fortalecimiento de los sectores productivos y exportador mediante la sustitución selectiva de importaciones.

Por un lado, la política comercial consideró como aspectos centrales: la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones, el impulso a las fajas fronterizas y zonas libres, así como las negociaciones comerciales internacionales. La política de protección, en el corto plazo, se orientó por consideraciones de la balanza de pagos y el combate a las prácticas especulativas. En este sentido, se eliminó el requisito del permiso para los bienes intermedios y de capital no producidos en el país mientras que, para el resto de los productos, el sistema de protección se basó en el permiso previo, a fin de equilibrar la balanza de pagos y ayudar a mantener en operación la planta productiva. (26)

(26) SECOFI. "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988". México, 1984, p.120

En el mediano plazo, se concibió el arancel como el principal instrumento de protección, manteniéndose el permiso previo en sectores estratégicos.

Desde 1984 la mayor parte de las importaciones se realizaron con divisas del mercado controlado. Conviene señalar que en este año se dispuso de reservas internacionales para atender los requerimientos de importación que demandó el crecimiento del producto. Para racionalizar las importaciones se adoptaron, entre otras medidas: la liberación del permiso previo a 1984 fracciones; la eliminación del requisito del permiso previo para 35 fracciones; la implementación de un sistema automático de concesión de permisos de importación. Se seleccionó un grupo de fracciones para las cuales se fijaron cuotas de importación. Se avanzó en la simplificación de los trámites y en la revisión de precios oficiales y niveles arancelarios. (27)

Con la política de fomento a las exportaciones, se intentó apoyar el saneamiento financiero de las empresas potencialmente exportadoras, sobre todo de: las ramas productoras de bienes de consumo no duradero; las agroindustriales, y de manufacturas; lo mismo que las actividades que contarán con un buen grado de integración nacional o contarán y estimularán el cambio tecnológico, así como a las empresas maquiladoras. Las principales medidas de apoyo a la exportación no petrolera, contemplaron un tipo de cambio realista; en tal sentido se confirió al sistema de control ordinario el

objetivo de adecuar con flexibilidad la paridad cambiaria a las circunstancias internas y externas que pudieran asegurar un sano desarrollo de las transacciones con el exterior.

Durante agosto de 1985 las cotizaciones del peso respecto al dólar, se fijaron en base a la oferta y la demanda de divisas del mercado controlado. Adicionalmente, la fijación de dicha paridad consideraría la evolución de precios externos e internos; involucrando también como apoyo un financiamiento competitivo a nivel internacional y un régimen de liberación de las importaciones temporales para exportar. Paralelamente, se emprendieron programas de simplificación y descentralización en materia de comercio exterior, especificándose que la devolución de los impuestos de importación que correspondan a los insumos de los productos exportados, además de los productos que se exporten, continuarían exentos del impuesto al valor agregado.

La política de la franja fronterizas y de las zonas libres, buscó fomentar la integración económica de estas áreas con el resto del país para obtener un desarrollo integral. (28), previendo constituirlo en plataforma de exportación y, adicionalmente, apoyar el crecimiento de los sectores productivos del área. También se propuso complementar la política de aprovisionamiento de bienes de producción nacional con un manejo flexible de los permisos y apoyos a la importación de maquinaria, equipo y refacciones e insumos

(28) Idem.p.129

indispensables. Conforme a este programa, las ciudades de Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa, Rio Bravo, Matamoros, Tapachula y Chetumal, así como el corredor industrial Sabinas-Ciudad Anáhuac, se consideraron centros motrices de exportación, en los cuales se apoyaría la construcción de parques industriales y se fomentaría a la pequeña y mediana industria que utilizarán insumos regionales y que produjeran para exportar.

Otros apoyos paralelos que se plantearon para la industria que se instalará en estas regiones fueron: el permiso para la importación libre de impuestos de la maquinaria, equipo, insumos y refacciones de fabricación no nacional, amparándose en el Decreto de la Industrialización de la Franja Fronteriza. En el ámbito de las negociaciones internacionales, la política de apoyo a las exportaciones persiguió un enfoque económico integral que relacionará el comercio exterior con la transferencia de tecnología, la inversión extranjera directa e indirecta, el turismo, la subcontratación internacional y el transporte. (29)

De la misma manera, se proyectó un mayor aprovechamiento de los beneficios del intercambio compensado y el trueque a nivel regional.

En otro sentido, que aunque no se contempló de manera anticipada

(29) Idem.p.132

o se suscribiera como meta u objetivo para la política comercial, es importante la mención de la incursión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT.

Antes de su adhesión nuestro país siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio activo, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial sin que existieran presiones para que se integrara como un socio más. Las presiones para que México iniciara todo este proceso, empezaron desde 1978, cuando nuestro país solicitó su adhesión al GATT, para lo cual se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una consulta popular fué rechazado en una primera instancia. Sin embargo, los Estados Unidos en su ley de Acuerdos Comerciales de 1979, establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se considerarán de Acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior.

A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios, a multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior, consistiendo, en el desmantelamiento del proteccionismo.

mo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

En agosto de 1986, México se integró como el miembro número 92 al GATT, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que planteó esencialmente el que se trataba de un país en desarrollo, por lo que teóricamente recibirá un trato de no reciprocidad (30) en las negociaciones internacionales al igual que se consideran sectores estratégicos a la agricultura, a los energéticos y se protege, irónicamente, a algunas ramas principalmente transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se considera necesario su protección.

(30) Ortiz Wadgymar, Arturo. "Manual de Comercio Exterior de México". p.155

I-D-Década de los ochentas.

I-D-3-Sector Externo.

Finalmente, en el lapso de 1980-1989 las exportaciones totales alcanzaron un monto acumulado de 205031.5 millones de dólares. Esta evolución se debió a la consolidación de la industria petrolera como principal fuente generadora de divisas del país, así como los importantes avances que experimentó el sector manufacturero en sus ventas externas.

Durante la primera parte de esta década, las exportaciones petroleras observaron incrementos anuales del 34.2% en promedio. En los primeros cinco años se registraron los mayores avances, pero los ingresos por exportación disminuyeron durante 1983 y 1985, en función de la tendencia a la baja de los precios del crudo que prevaleció en los mercados internacionales. Sin embargo, los ingresos por exportación de crudo conformaron, en promedio, el 92% de las ventas petroleras externas durante la década; entre los demás productos de la industria petrolera que presentaron ascensos se encuentran: el combustible, gas licuado, amoníaco, gasolinas, diesel y metanol.

Por su parte, las exportaciones manufactureras alcanzaron un monto de 65640.1 millones de dólares. Su expansión más significativa se produjo en 1989 con un total exportado que ascendió a 12530.2 millones de dólares, en respuesta a la contracción de la demanda interna que permitió contar con excedentes sucepti-

bles de exportación. Además las exportaciones totales exhibieron una mayor diversificación por tipo de destino, al corresponder cerca de tres quintas partes al mercado estadounidense y la proporción restante a los países europeos en su conjunto, con el resto repartido entre los demás países americanos y los asiáticos, principalmente. (31)

(31) SHCP. Banco de México. "Estadísticas del Comercio Exterior de México" Enero-Mayo 1990, cuadro No.8.p.7

CAPITULO II

POLITICA E INFRAESTRUCTURA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN MEXICO

II-A-Política para el fomento de las exportaciones.

II-A-1-Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE)

La apertura comercial para con el exterior y la nueva orientación de nuestro comercio, se tenían que instrumentar y tratar de articular através de algún tipo de programa que contuviera los elementos apropiados para la obtención de las metas generales y globales vertidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

Así es como se instrumentó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) instrumentado en 1984, el cual planteaba la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones. Con ello quedó claro que se trató de un programa que pretendió llevar a cabo cambios estructurales, lo que en realidad instrumentaba era una serie de facilidades para incrementar las importaciones.

La sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones, y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas, limitados por criterios internacionales, son la forma y el

rumbo como se plasmó y se instrumentó la apertura al exterior en el PRONAFICE.

Para llegar a los objetivos fundamentales bajo los cuales se creó este programa, entre los que destacaron el lograr el cambio estructural y atemperar el desequilibrio entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, se encausaron las siguientes líneas de acción:

- A) Aumento a el fomento tecnológico en la planta productiva.
- B) En términos de divisas, una racionalización gradual y programada del uso de estas y una disminuación de la protección.
- C) Basándose en los términos de las ventajas comparativas, el lograr una mayor y verdadera especialización de la industria exportadora.
- D) Mayor apoyo a los proyectos de infraestructura que impulsen el proceso de exportación.
- E) La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente del crédito.
- F) Una mejor localización industrial.
- G) A través de una mejor política de precios fomentar la oferta y que también brinde una mayor estabilidad en los precios. (32)

II-A-2-Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX)

Este Programa publicado en 1985, trató de dar una conformación más particular y apropiada en materia de exportación, teniendo entre sus características el de tratar de organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se había venido creando con el apoyo de instituciones como el extinto IMCE, BANCONEXT, FOMEX y SECOFI, al igual que se siguió hablando de simplificación administrativa.

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

Uno de los principales objetivos de este programa fue el tratar de hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y prácticos que hiciera rentable la ex-

portación y se pudiese articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, para lo cual se instrumentó:

- A) La suspensión del sistema de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustentará, principalmente por medio del arancel.
- B) Apoyar y fomentar la producción de manera coordinada en apoyo de los organismos e instituciones creados de manera específica para tal efecto.
- C) Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etc.
- D) Implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- E) Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnologías y servicios de ingeniería y construcción.
- F) Actividades promocionales en el interior y exterior del país.
- G) Apoyos financieros de acuerdo a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.

- H) Fomento a la producción en franjas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- I) Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía, biotécnica, etc. (33)

II-A-3-Medidas Adicionales.

Para apoyar de una manera más precisa y real a las exportaciones dentro del marco del PROFIEX un año después (1986) se publican una serie de acciones denominadas medidas adicionales; entre las más destacadas tenemos:

- A) El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- B) Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior.
- C) La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la tasa cero a las empresas de comercio exterior.
- D) Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT.
- E) Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.
- F) La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.
- G) Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA)

H) Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal. (34)

(34) Excelsior, 19 de Marzo 1986

II-A-4-Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994

Una vez concluida la administración de Miguel de la Madrid y con ella los planes que en materia de apertura comercial se instrumentaron, la nueva administración presentó un programa que diera, tanto continuidad como una mayor afinación a lo ya precedido, esto a través del denominado "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994". Este programa en su discurso plantea buscar el crecimiento de nuestra industria a través del fortalecimiento del sector exportador, para poder obtener un alto grado de competitividad internacional y en base a una mejor utilización de los recursos productivos; Defendiendo, en contraparte nuestros intereses comerciales de una manera más eficiente, pretendiendo obtener de lo anterior, un aumento en el nivel del empleo y de nuestra economía en su conjunto. Por lo que toca en materia de comercio exterior se pueden destacar los siguientes puntos:

A) Perfeccionamiento de la apertura comercial.

Buscar y propiciar las ventajas comparativas, aún en sectores protegidos al extender la racionalidad de la protección comercial.

Se mejorará el sistema de detección de oportunidades de prácticas desleales de comercio exterior.

B) Micro, Mediana y Pequeña Empresa.

Se buscará la integración de estas de una manera más eficiente, para maximizar los efectos de la actividad de exportación.

C) En lo referente a Franjas Fronterizas y Zonas Libres:

Establecimiento de una franquicia para la importación de todos sus componentes, partes y materias primas para la producción. Creación, para el apoyo de éstas, de una ventanilla única de gestión.

Substitución de cuotas de importación por aranceles.

Se buscará elevar el grado de integración nacional, a través de la participación de proveedores nacionales.

Se extenderá el régimen de tasa cero del IVA A PROVEEDORES DE la industria maquiladora.

D) Por lo que toca al fomento y promoción de las exportaciones.

A partir de 1989 se creó la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).

Se establece el premio nacional a la exportación.

Se desarrollará y difundirá un sistema integral de información de comercio exterior.

Se fortalecerá el sistema multilateral de comercio.

Habrán negociaciones para una liberalización gradual y selectiva del comercio de servicios.

Tendrán a realizarse pláticas bilaterales en el marco del nuevo entendimiento comercial entre México y los Estados Unidos.

(35)

(35) SECOFI: Publicado 15 Enero 1990

II-B-Apoyos y Promoción para la exportación en México.

Hasta febrero de 1986 los apoyos al comercio exterior se proporcionaron en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), pero con motivo de su desaparición las funciones de promoción pasaron a el BANCOMEXT y las de apoyo a la exportación a la SECOFI.

II-B-1-Aspectos de Apoyo.*

Por lo que toca los aspectos de apoyo, estos se le asignaron a la entonces Dirección General de Controles al Comercio Exterior, que tenía como función básica regular el comercio exterior, misma que fue convertida en la ahora Dirección General de Servicios al comercio exterior, siendo esto para enfatizar el carácter de entidad responsable del manejo integral de los servicios orientados hacia los objetivos señalados en los planes y programas ya mencionados. Los servicios de apoyo que presta esta Dirección son los siguientes:

1. Constancia de empresa altamente exportadora (ALTEX).

Para obtener los apoyos señalados, la empresa que cumpla las referidas características operativas deberá obtener previamente su Constancia Altex, misma que tramitará a través del Formato de Cuestionario Unico de Registro que puede recabar en el De-

*Tomado de Cuadernos SECOFI, Servicios de Apoyo a la Exportación, Nov. 1990.

partamento de Atención al Público o en las Delegaciones Coordinadoras Regionales de SECOFI.

Estas empresas serán beneficiadas con facilidades administrativas específicas establecidas por las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, como son: a) autorización automática de dos años para importaciones en depósito fiscal; b) el Programa de Devolución Inmediata del Saldo del IVA a su favor; c) mayor cobertura del financiamiento; d) flexibilidad para cumplir disposiciones sobre control de cambios, e) facilidades administrativas en materia de comunicaciones y transportes, etc.

2. Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)

Este mecanismo permite a productores de mercancías destinadas a la exportación seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento, lo que a su vez propicia concertar compromisos de exportación a largo plazo. Así la empresa, al adoptar un PITEX, tiene seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.

El programa dará derecho a importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso

productivo, sin el pago de impuestos a la importación ni del IVA y sin garantizar el interés fiscal.

No se requerirá tener la propiedad de las mercancías importadas temporalmente, personas distintas de los exportadores podrán efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías exportadas.

La maquinaria podrá ser vendida, cedida o rentada a un tercero siempre que se destine a elaborar los productos de exportación.

Se podrá obtener autorización para el cambio de régimen de importación temporal o definitivo, debiendo cubrir los impuestos de importación correspondientes.

3. Apoyos a empresas de comercio exterior (ECEX).

Estas empresas tienen como objeto primordial la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras. Deberán realizar: a) actividades como las de integrar y consolidar oferta exportable; b) identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior; c) establecer y desarrollar canales de comercialización internacional; d) fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación; e) promover la exportación de mercancías de empresas medianas

y pequeñas y f) cualquier otra actividad de comercio exterior.

A estas empresas se les respalda con las siguientes medidas - aceptadas en la práctica del comercio internacional; a) Apoyos promocionales y financieros por parte de Bancomext; b) tasa ce ro del IVA en compras de productos nacionales para exportación c) exención del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios en la exportación de bienes sujetos a este gravamen; d) servicio de información comercial gratuito; e) obtención automática de su constancia de empresa altamente exportadora; f) obtener_ los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero - y g) participación de las sociedades nacionales de crédito en el capital social de la empresa.

4. Devolución de impuestos de importación a exportadores

Devolución con un valor actualizado.

Las empresas que incorporen a mercancías destinadas al mercado externo materias primas y otros insumos importados, podrán obtener la devolución de los impuestos pagados por dichas importaciones. La devolución se realiza en efectivo por un valor -- en pesos equivalente a la misma cantidad de dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.

Este beneficio también puede ser aprovechado por los exporta-- dores indirectos, o sea, los proveedores del exportador final,

de la industria maquiladora o de las empresas de comercio exterior registradas ante SECOFI.

Documentos comprobatorios para la devolución.

Se pueden solicitar devoluciones que correspondan a las importaciones realizadas hasta un año antes de la presentación de la solicitud, comprobables mediante copia fotostática de los pedimentos de importación. Además, presentar copia de los pedimentos de exportación y de los Compromisos de Venta de Divisas.

El exportador indirecto debe presentar copia del pedimento de importación, copia de las facturas de ventas y de las cartas de crédito domésticas.

5. Permisos de exportación.

El requisito de permiso previo a la exportación se aplica en productos -367 fracciones arancelarias- por razones estrictamente justificadas como son: asegurar el abasto nacional, cumplir convenios internacionales, preservar especies en riesgo de extinción y mantener canales únicos de comercialización.

Para cada producto están previstos los criterios y condiciones en que se otorgan los permisos de exportación dentro de un proceso simplificado. Incluso, se ha facultado a entidades vinculadas con la regulación o comercialización de productos para

expedir las autorizaciones de exportación, con cargo a permisos globales expedidos por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

6. Cuotas de exportación de productos de acero a los EUA.

Asignar oportunamente a las empresas cuotas de exportación de productos de acero a EUA; asimismo reasignar los montos no exportados entre las empresas con capacidad real de exportación.

Se distribuyen las cuotas globales entre las empresas siderúrgicas con base en los antecedentes de exportación a EUA y a otros países. En un sistema computarizado se lleva el registro de antecedentes y el control de las cuotas para procesar la distribución equitativa y procurar su utilización real.

Los productos de acero están sujetos al requisito de permiso previo, por lo que a cada empresa se le otorgan permisos para ejercer sus cuotas por el equivalente a un trimestre. Además cada embarque se ampara con un certificado de exportación que debe presentarse en la aduana de los EUA.

El proceso de asignación de cuotas está a cargo del Departamento de Entendimiento de Acero, así como la expedición de permisos y certificados de exportación.

7. Cuotas de exportación de textiles y prendas de vestir a EUA.

En el Departamento de Convenir Textil se administra la asignación de cuotas de exportación de productos textiles, a fin de optimizar su nivel de utilización entre las empresas del ramo.

Autorización de exportación textil por empresa.

La solicitud de asignación de cuota de exportación de productos textiles se presenta en la Forma S-1, que se puede obtener en el Departamento de Atención al Público y en las Delegaciones Federales de SECOFI.

Los exportadores tradicionales tendrán como cuota inicial el mismo monto exportado en el año anterior. Para las empresas -- que no cuentan con antecedentes, la asignación inicial será el monto que resulte menor entre el 25% de la solicitud presentada y el 3% del saldo de cuota disponible.

Los exportadores podrán solicitar ampliación de cuota cuando demuestren haber ejercido por lo menos el 70% de su asignación pro ginal. En esta forma el exportador tiene seguridad en cuanto al acceso a cuota suficiente para cumplir con los compromisos contraídos en el exterior.

Cada embarque de productos textiles a EUA requiere de una visa

textil de exportación, y para obtenerla se deberá presentar la factura de venta de la mercancía en dicho Departamento o en la Delegación Federal de SECOFI. La visa se expide por la cantidad y categoría del producto que se consigna en la factura. El monto visado se irá descontando de la asignación con que cuenta la empresa.

Los productos textiles artesanales no están sujetos a cuota; pero, previo a cada exportación, deberán presentar ante la Oficina de SECOFI que corresponda, la factura que ampara dicha mercancía.

8. Certificados de origen para productos con preferencias o concesiones arancelarias.

El certificado es un documento que avala o certifica que la mercancía a exportar fue elaborada en México y sirve para aprovechar la eliminación o reducción de impuestos contemplados en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorgan los países desarrollados, así como para gozar de las concesiones de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y las negociaciones comerciales establecidas entre países en desarrollo.

9. Ampliación al plazo del Compromiso de Venta de Divisas (CVD)

Si el exportador enfrenta algún problema para vender a la

institución de crédito las divisas objeto de sus exportaciones dentro del plazo ordinario establecido de 90 días naturales, - contado a partir de la fecha de salida del país de la primera exportación, se le autoriza una ampliación justificada de ese plazo.

10. Autorización de gastos directos extraordinarios asociados a la exportación.

Entre estos gastos los más recurrentes son fletes, acarreos, - maniobras y comisión mercantil. Todos los gastos asociados se tramitan directamente ante las instituciones de crédito, pero, cuando rebasan los montos y porcentajes establecidos para su - autorización automática, se deberá solicitar el dictamen favorable de la SECOFI dentro del plazo vigente del Compromiso de - Venta de Divisas.

11. Autorización de gastos indirectos asociados a la exportación.

La autorización cubre el programa anual de gastos que se eroguen por la promoción y defensa de ventas de productos mexicanos en el extranjero, tales como publicidad, participación en ferias y exhibiciones, viajes de promoción, gastos derivados - de procedimientos jurídicos y honorarios por asesoría de expertos o consultores.

12. Apoyos administrativos de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

El sistema promocional COMPEX.

La Comisión está integrada por las Secretarías de Relaciones Exteriores: de Hacienda y Crédito Público; Programación y Presupuesto; Energía, Minas e Industria Paraestatal; Comercio y Fomento Industrial; Agricultura y Recursos Hidráulicos; Comunicaciones y Transportes; Trabajo y Previsión Social y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Igualmente integran la Comisión representantes de los organismos cúpula del sector privado vinculados con la exportación. Conservando esta estructura mixta, se efectúan reuniones mensuales a nivel estatal, regional y nacional con los exportadores y las autoridades responsables para el análisis de planteamientos e iniciativas que cubren las siguientes vertientes:

a) Atender los problemas que enfrentan los exportadores para concurrir a los mercados internacionales, fundamentalmente eliminar trabas y restricciones a la exportación.

b) Concertar acciones con los exportadores para fortalecer las ventas externas, y en particular, para realizar proyectos especiales de exportación que por su magnitud o importancia regional requieren de apoyos conjuntos.

c) Definir medidas a seguir por las entidades públicas que hagan más operativos los apoyos vigentes al exportador o para establecer nuevos mecanismos que agilicen trámites, con base en sugerencias de los exportadores.

d) Proponer las medidas promocionales objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.

e) Establecer políticas promotoras, claras y sencillas, que adecúen el marco de operación de las empresas a las nuevas realidades del entorno internacional.

II-B-2 Promoción*

La institución encargada de promover el comercio exterior de nuestro país es el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Para lograr dicho objetivo, se trabaja de manera coordinada, basado en dos aspectos fundamentales:

a) un programa financiero y b) Actividades promocionales.

a). Programa financiero.

El financiamiento del Comercio Exterior abarca los programas de exportación (venta y preexportación), fomento de oferta exportable, fortalecimiento de la estructura financiera para em-

*Tomado del "Programa de Apoyo Financiero y Promocional para el Fomento del Comercio Exterior de bienes y Servicios no petroleros" BANCOMEXT 1990.

presas exportadoras, importación y garantías.

Aunados a estos programas de comercio exterior, cuenta además con programas sectoriales como lo son el pesquero, - turístico, y agropecuario de exportación, al igual que para -- empresas exportadoras con desequilibrios financieros.

EXPORTACION

- Crédito al comprador.

El BANCOMEXT cuenta con préstamos para la preexportación y venta. Tal es el caso del llamado "Crédito al comprador", el cual permite que el exportador venda a plazo sin endeudarse.

- Apoyo a las empresas de comercio exterior.

Las empresas de comercio exterior deben desarrollarse como catalizadoras de la oferta exportable y de la demanda externa. - Deben brindar servicios de comercialización, consolidación de mercancías, asesoría y financiamiento a las empresas medianas, y pequeñas que carecen de departamentos propios para tales fines, para conseguir estos objetivos el BANCOMEXT ofrece créditos para este tipo de empresas.

- Integración de insumos nacionales a las maquiladoras.

El Banco ha establecido un modelo financiero-promocional 3.0

impulse la incorporación de empresas mexicanas a procesos maquiladores de exportación, buscando que las nacionales a su vez se vuelvan exportadoras indirectas.

- Exportadoras indirectas.

Desde 1986 se otorgó crédito para la producción e importación de insumos al proveedor del exportador, es decir, al penúltimo eslabón de la cadena de exportación, a fin de contribuir a que disminuyan los costos de producción y mejore la calidad de los bienes.

- Garantías a la exportación.

En este sentido el Banco actúa como garante de crédito a la exportación a corto, mediano y largo plazo, tanto para la etapa de venta como en el de preexportación.

- Financiamiento al equipamiento para oferta exportable.

A través de el otorgamiento oportuno de créditos, se apoya a industrias orientadas a producir bienes o servicios exportables buscando modernizar la planta productiva, y preferentemente para proyectos de bienes y servicios no petroleros.

SECTORIALES

- Se apoya financieramente a sectores tradicionales y que gozan de ventajas comparativas, los cuales son:

- Manufacturero.
- Agropecuario y Agroindustrial de exportación.
- Pesquero
- Turístico.
- Minero.

IMPORTACION

a) Se continúa con la obtención y utilización de créditos comerciales, de las preferencias de organismos internacionales de fomento y las de entidades federales.

Los créditos de bancos comerciales se utilizan para financiar operaciones de corto plazo, tanto de exportaciones como de importaciones de materias primas, partes y refacciones.

Con los financiamientos de organismo multilaterales se cubren las importaciones de insumos, maquinaria y equipo que se incorporan a un producto exportable.

b) Actividades Promocionales.

- Promoción de la oferta exportable.

El fomento de la exportación mediante la detección, calificación y promoción de la oferta exportable real y potencial, es una actividad esencial del Banco. Se busca incorporar funda-

mentalmente a empresas pequeñas y medianas al esfuerzo exportador de una manera más permanente; sustentado esto en créditos promocionales, asesoría integral, información y capacitación en comercio exterior.

De manera general y esquemática se cuenta con lo siguiente:

- Asesoría integral en comercio exterior.
- Un sistema de información sobre comercio exterior.
- Instituto de formación técnica para el desarrollo del Comercio exterior.

Y en términos externos:

- Organización de misiones y ferias comerciales.
- Consejerías en el extranjero.

PREEXPORTACION

Por último, es también conveniente el especificar de una manera mas precisa que dentro de el Banco existe una modalidad de financiamiento para las empresas exportadoras que se denomina de Preexportación, y que consiste básicamente en el financiar a la empresa para la adquisición de sus materias primas, insumos o maquinaria que sea requerida en el proceso de exportación final, convirtiendo a sus proveedores en exportadores indirectos.

CAPITULO III

LA CONCENTRACION DE LA ACTIVIDAD DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS.

III-A-Análisis por grandes grupos, ramas y sectores (INEGI)

III-A-1-Significación de la exportación de manufacturas.

La importancia que han adquirido las exportaciones de manufacturas, no solo en el ámbito del sector privado, sino también en el contexto de las exportaciones totales de nuestra economía en los últimos años es algo inescapable, también porque éstas, se van perfilando poco a poco como el área más dinámica e importante de nuestro comercio exterior.

Para lo anterior se tienen que tomar en cuenta a dos elementos cruciales para lograr dicho desempeño: por una parte el descenso de la participación del petróleo en la obtención de divisas. y en segundo lugar, el también menor número de empresas exportadoras con carácter estatal.

Aunado a esto, podemos ver gráficamente la mínima o hasta en ocasiones nula participación de otras áreas en este caso del sector privado.

Por orden de participación sin duda alguna, el área que más participación tiene dentro de la exportación, es precisamente el perteneciente a las industrias manufactureras con \$5'721,745.md, aquí es conveniente el mencionar que dentro de esta actividad y

comportamiento. en un desglose más exacto de esto, la parte que más aporte tuvo fué la correspondiente a la de bienes de uso intermedio con \$3'542,732.md, quedando en segundo lugar los bienes de consumo con \$1'720,139.md, y por último los de capital con - \$458,874.md, (38) la contraparte de este dinamismo del sector manufacturero de exportación, son sus saldos deficitarios respecto con lo que importan.

En segundo lugar tenemos la agricultura, seguida por la ganadería, las industrias extractivas y por último los servicios y productos no clasificados.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- 79 -

BALANZA ACOMERCIAL DEL SECTOR PRIVADO
(ENE-JUN 1989) (MILES DE DOLARES)

SECTOR	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
TOTAL	6'886,347	9'691,802	-2'805,455
INDUSTRIAS MANU- FACTURERAS.	5'721,745	8'431,895	2'710,150
-B.de Consumo	1'720.139	990.134	730,005
-B.uso Intermedio	3'542,732	5'652.503	-2'109,771
-B.de capital	458,874	1'789,258	-1'330,384
AGRICULTURA Y SILVICULTURA	783,555	578,035	205,520
IND.EXTRACTIVAS	208,638	111,431	97,207
GANADERIA, APICUL TURA,CAZA Y PESCA.	166,075	128,681	37,394
SERVICIOS Y PROD.	6'334	35'935	-29'601
NO CLASIFICADOS.			

Por otra parte es conveniente observar la participación dentro del sector privado de las manufacturas, en su comportamiento casi completamente ascendente año tras año, sin contar con retrocesos realmente drásticos, como ocurre con sectores en donde sus comportamientos son irregulares, teniendo por ejemplo, el agropecuario o derivados del petróleo.

EXPORTACION DE MERCANCIAS POR SECTOR DE ORIGEN DEL SECTOR PRIVADO
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	TOTAL	DER. PE TROLEO	PETROQUI MICA	AGROPEC.	EXTRAC TIVAS	MANUFAC TURAS
1980	3,898.7	4.7	0.5	1,170.3	225.8	2,487.4
1981	4,242.8	5.7	0.4	1,179.8	213.7	2,843.2
1982	3,441.1	7.8	8.6	913.7	153.8	2,357.2
1983	4,952.6	20.2	36.9	912.9	166.7	3,815.9
1984	6,392.5	35.2	66.2	1,171.5	223	4,896.6
1985	5,885.9	28.3	54.6	1,162.4	182.6	4,458
1986	8,362.1	19.5	70.7	1,746.8	183.9	6,361.2
1987	10,491.8	31	102.6	1,332.5	181.4	8,844.1
1988	12,530.9	13.5	139.1	1,561.5	392.3	10,424.5

En términos porcentuales de participación en la exportación, se observan los más altos índices en dos grupos principalmente: en la industria extractiva, que mantiene un ritmo ascendente hasta 1983 con 70.22%, y a partir de 1984 tiene un decrecimiento significativo, siendo el más bajo de 37.33% para 1986.

El otro grupo que mantiene un gran índice de participación en la exportación es el de las manufacturas, teniendo entre 1980 y 1982 - un comportamiento decreciente, pero a partir de 1983 y 1984, que es precisamente cuando se toman acciones por parte del gobierno para apoyar de una manera más amplia y en expreso a este grupo, teniendo un comportamiento bastante aceptable.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN LA EXPORTACION POR GRANDES GRUPOS.

AÑO	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	GANADERIA APICULTURA CAZA Y PESCA	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	SERV.Y PROD.NO CLASIFI.
1980	9.05	0.74	67.11	23.02	0.02
1981	6.86	0.52	72.21	20.39	0.03
1982	5.17	0.64	78.20	15.95	0.04
1983	4.33	0.99	70.22	24.42	0.04
1984	5.40	0.64	63.03	28.87	0.06
1985	5.47	1.03	63.79	29.67	0.04
1986	11.09	2.0	37.33	48.54	0.38
1987	6.27	1.20	40.92	51.26	0.35
1988	ND	ND	ND	ND	ND
1989	7.13	1.45	34.59	56.43	0.40
1990	10.50	1.89	28.59	57.65	1.37

III-A-2-Comportamiento de las ramas que integran al grupo de industrias manufactureras.

Para 1989 (Enero-Junio) en términos porcentuales, encontramos una disparidad en la participación de las industrias que componen al grupo, ya que la industria que más peso en la exportación de manufacturas es la constituida por Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, teniendo ella sólo el 26.18% de contribución, seguida por cuatro diferentes industrias, que entre estas suman un porcentaje ligeramente menor del 23%, en comparación a la ya mencionada.

Se puede apreciar tres características comunes en estas industrias que quizá nos expliquen el porqué de su comportamiento:

-Resaltan los grandes montos de Inversión.

-Tiene gran participación la tecnología llamada de "punta" y el trabajo calificado y especializado.

-Existe una gran participación del capital extranjero y estatal.

Para el caso de 1990, el fenómeno se repite de igual manera en las primeras cinco ramas, siendo de igual manera que una sola es la que aporta más de una cuarta parte de las exportaciones de manufacturas.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS, 1989

1) Productos metálicos, maquinaria y equipo	26.18 %
2) Química.	6.27 %
3) Alimentos, Bebidas y Tabaco.	5.51 %
4) Minerometalurgia.	4.30 %

5) Siderúrgia.	3.63 %
6) Textiles, Artículos de Vestir e Ind. del Cuero	2.64 %
7) Fabricación de otros productos minerales no met.	2.49 %
8) Derivados del petróleo.	1.44 %
9) Papel, imprenta e Ind. Editorial.	1.23 %
10) Industrias de la Madera.	0.83 %
11) Petroquímica.	0.76 %
12) Productos Plásticos y del Caucho.	0.72 %
13) Otras Industrias Manufactureras.	0.43 %

PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS.1990

1) Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.	26.64 %
2) Química.	6.86 %
3) Alimentos, Bebidas y Tabaco.	4.55 %
4) Minerometalurgia.	4.55 %
5) Siderurgia.	3.89 %
6) Derivados del Petróleo.	3.07 %
7) Textiles, Arts. de vestir e Ind.s del Cuero.	2.49 %
8) Fabricación de otros Prod.s minerales no met.	2.08 %
9) Papel, Imprenta e Industria Editorial.	0.79 %
10) Petroquímica.	0.79 %
11) Industrias de la Madera.	0.7 %
12) Productos Plásticos, del Caucho.	0.66 %
13) Otras Industrias Manufactureras.	0.51 %

III-A-3-Comportamiento por Industrias.

Una vez localizada dentro de la exportación de manufacturas cual es la rama que más participación tiene, es importante indagar ya dentro de ésta, cuales son a su vez las industrias que hacen posible tal - desenvolvimiento y ver su relación con inclusive ramas completas.

Observando los datos correspondientes a 1989 y 1990 ----- respectivamente, encontramos un comportamiento similar a lo ocurrido con las ramas; una sola industria es la que aporta casi las tres - cuartas partes en montos de exportación, es en este caso, transportes y comunicaciones que se sustenta básicamente en lo que realizan las empresas automotrices.

Comparativamente esta sola industria hace ver en ocasiones muy pobres los montos aportados por, inclusive, ramas enteras como la de - productos plasticos y del caucho.

Aquí es importante mencionar el que una de las causas de este auge de los transportes y comunicaciones, es debido al llamado comercio interempresas llevado a cabo entre la filial-matriz de las empresas automotrices internacionales.

EXPORTACION DE RAMAS MANUFACTURERAS E INDUSTRIAS MAS DINAMICAS

Núm.	RAMA	ENERO-JUNIO 1989 y (CIFRAS EN MILES)	
		1990	1990
		MONTO	MONTO
1)	PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.	2'997,935	3'111,111
	-Transportes y Comunicaciones.	2'143,128	1'992,510
	-Maq. y Equipo Espec. para Ind.s diversas	518,084	608,294
	-Equipo, Aptos. elec. y electrónicos	278,508	435,477
	-Aparatos de Fotografía, Óptica y relojería	32,227	40,694
	-Equipo profesional y científico.	12,462	15,290
2)	QUIMICA	718,337	800,844
3)	ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	630,313	530,829
4)	MINEROMETALURGIA	491,864	530,955
5)	SIDERURGIA	415,183	454,210
6)	TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR.	302,780	290,286
7)	FABRICACION DE OTROS ART. MINERALES NO MET.	285,118	243,469
8)	DERIVADOS DEL PETROLEO.	164,344	358,230
9)	PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	140,599	92,233
10)	INDUSTRIA DE LA MADERA	95,541	90,535
11)	PETROQUIMICA.	86,661	92,589
12)	PRODUCTOS PLASTICOS Y DEL CAUCHO	82,940	77,392
TOTAL:		6'460,966	6'732,476

III-B-Análisis por Tipo de Empresa (Expansión)

Para realizar este análisis por empresas, cabe hacer mención que se emplearon los informes anuales denominados "Las Exportadoras e Importadoras más importantes de México" editados por el grupo editorial EXPANSION (39) de los últimos cuatro años; haciendo uso de ellos en virtud de que contienen datos que los hacen verdaderamente representativos, y además por otra parte, las posibilidades de conseguir datos útiles y de recién recolección en otras fuentes fueron casi nulas.

III-B-1-Presentación de Empresas Privadas Nacionales.

Para el año de 1986, las diez más importantes empresas por las cuantías en sus montos de exportación sumaron un total de - - - \$579,222 millones de pesos, situándose de la siguiente manera:

1986		
EMPRESA	GIRO	MONTO
1) MET-MEX PEÑOLES	MINERIA	153,869
2) INDUSTRIAL MINERA MEXICO	MINERIA	118,674
3) CELANESE	PETROQUIMICA	66,525
4) TRANSPORTACION MARITIMA MEX.	TRANSPORTE	50,501
5) PETROCEL	PETROQUIMICA	49,297
6) CIFUNSA	AUTOPARTES	30,637
7) INDUSTRIAS MONTERREY	PROD.METALICOS	28,199
8) CEMENTOS ANAHUAC DEL GOLFO	CEMENTO	27,929
9) INDUSTRIAS RESISTOL	QUIMICA	27,503
10) HYLSA	HIERRO Y ACERO	<u>26,088</u>
	TOTAL	579,222

PROMEDIO ARITMETICA = 57,922.2

(39) Para toda la Parte III-B y C se utilizó los números correspondientes a Sept.87, Oc.88, Sept.89 y Sept.90

Estas diez empresas se distribuyeron de la siguiente manera en términos de actividad:

ACTIVIDAD: MINERIA 2, PETROQUIMICA 2, TRANSPORTE 1, AUTOPARTES 1, CEMENTO 1, PROD.METALICOS 1, QUIMICA 1, HIERRO Y ACERO 1.

El comportamiento exhibido por las empresas exportadoras privadas nacionales más importantes de nuestro país en el año de 1987, nos muestra un muy importante incremento respecto al monto total de las diez más importantes del año anterior, siendo este de \$1'477,642. Cabe también el destacar que son casi la mismas empresas que en el ejercicio anterior.

1987

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) MET-MEX PENOLES	MINERIA	470,142
2) CELANESE	PETROQUIMICA	200,580
3) TRANSPORTACION MAR.MEX.	TRANSPORTE	170,606
4) PETROCEL	PETROQUIMICA	124,899
5) VITROFLEX	VIDRIO	103,502
6) INDUSTRIAS RESISTOL	QUIMICA	90,315
7) KIMBERLY CLARK	PAPEL Y CELULOSA	87,668
8) CEMENTOS ANAHUAC DEL GOLFO	CEMENTO	88,641
9) CIFUNSA	AUTOPARTES	78,875
10) PRIMEX	PETROQUIMICA	<u>62,414</u>
	TOTAL =	1'477,642
	PROMEDIO ARITMETICO =	147,764.2

Por giros se distribuyeron en la siguiente forma:

MINERIA 1	PETROQUIMICA 3	TRANSPORTE 1	VIDRIO 1
QUIMICA 1	PAPEL Y CELULOSA 1	CEMENTO 1	AUTOPARTES 1

Teniendo en la minería y la petroquímica a las empresas más exportadoras por los montos que aportan.

Dentro de esta presentación, pero ya en el año de 1988, el comportamiento detectado en las empresas privadas nacionales fué sensiblemente superior, aumentando más del doble en el monto total aportado en esta muestra de las diez principales empresas exportadoras respecto a las del año anterior, otra vez es significativo resaltar el hecho que se vuelven a repetir la mayor parte de estas empresas en este listado, pero obviamente con mayores montos aportados.

1988

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) MET-MEX PEÑOLES	MINERIA	829,757
2) INDUSTRIAL MINERA MEXICO	MINERIA	580,941
3) TUBOS DE ACERO MEXICO	HIERRO Y ACERO	314,255
4) CELANESE	PETROQUIMICA	373,983
5) PETROCEL	PETROQUIMICA	263,841
6) GRUPO IRSA	QUIMICA	232,647
7) KIMBERLY CLARK	PAPEL Y CELULOSA	193,887
8) CIFUNSA	AUTOPARTES	165,374
9) GRUPO PRIMEZ	PETROQUIMICA	153,596
10) HYLSA	HIERRO Y ACERO	<u>131,315</u>
		TOTAL: 3'239,597.

PROMEDIO ARITMETICO: 323,959.7

La distribución en este año por actividad o giro quedó de la siguiente manera:

MINERIA: 2 HERRO Y ACERO: 2 PETROQUIMICA : 3 QUIMICA: 1
PAPEL Y CELULOSA: 1 AUTOPARTES: 1

Se destacan otra vez por su monto, la minería y por el número de

participantes la petroquímica y el hierro y acero.

Finalmente dentro del ámbito de las empresas privadas nacionales, llegamos 1989, año en donde se rompe drásticamente con el crecimiento contemplado en los tres años anteriores y se visualiza un comportamiento en términos de montos casi idéntico respecto al ejercicio anterior.

Respecto a la participación por empresas, se vuelve a repetir el fenómeno de ser casi las mismas empresas de los últimos cuatro años, teniendo por ejemplo, el liderazgo de Peñoles al tener siempre dentro del listado el primer sitio.

1989

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) MET-MEX PEÑOLAS	MINERIA	848,463
2) INDUS.MINERA MEXICO	MINERIA	596,062
3) PETROCEL	PETROQUIMICA	386,657
4) MEXICANA DE COBRE	MINERIA	378,107
5) CELANESE	PETROQUIMICA	322,604
6) TRANSPORTACION MAR.MEX.	TRANSPORTE	264,163
7) CIFUNSA	AUTOPARTES	214,243
8) TEREFTALATOS MEXICANOS	PETROQUIMICA	182,364
9) AEREOVIAS DE MEXICO	TRANSPORTE	142,302
10) RASSINI	AUTOPARTES	<u>128,447</u>
	TOTAL =	3'463,442

PROMEDIO ARITMETICO = 346,342.2

Por lo que toca a la distribución por giros, siguieron resaltando la minería y la petroquímica, y en otro sentido aparecen empresas que en otros tiempos pertenecían al asector llamado paraestatal; se distribuyeron así:

MINERIA:3 PETROQUIMICA:3 TRANSPORTE: 2 AUTOPARTES:2

III-B-2-Presentación de Empresas Multinacionales.

Es importante el tratar de ver la representatividad que tienen este tipo de empresas dentro de las exportaciones de nuestro país, comenzaremos presentando su actuar dentro de este contexto a partir del año de 1986.

Durante este año el monto total de las diez principales empresas exportadoras de índole multinacional fué de \$1'534,791.2 millones de pesos; cantidad que en una primera comparación es casi dos veces superior a la aportada para el mismo periodo por las empresas del grupo privado nacional.

1986

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) CHRYSLER	AUTOMOTRIZ	525,333.
2) GENERAL MOTORS	AUTOMOTRIZ	454,020.8
3) FORD MOTOR CO.	AUTOMOTRIZ	174,990.
4) VOLKSWAGEN	AUTOMOTRIZ	165,680.
5) NISSAN	AUTOMOTRIZ	65,444.
6) IBM	ELECTRONICA	43,544.
7) IND.FOTOGRAFICA INT.	OTR.INDS.MANUFACTU.	33,710.
8) MEM-MEX	ELECTRONICA	21,117.
9) UNISYS DE MEXICO	COMERCIO	21,033.4
10) RENAULT	AUTOPARTES	18,919.
	TOTAL =	<u>1'534,791.2</u>

PROMEDIO ARITMETICO = 153,479.12

La distribución del número de empresas por giros o actividades quedó así:

AUTOMOTRIZ: 5 ELECTRONICA: 2 OTRAS INDS.MANUFAC.: 1

COMERCIO: 1 AUTOPARTES: 1

Como es obvio, a simple vista se puede observar la preponderancia

tanto por sus montos individuales como por el número de participantes en la sola industria automotriz.

El año de 1987 significó para este grupo de empresas, un período de excelentes resultados en términos de montos por grupo e individuales; el monto de las diez primeras empresas ascendió a \$4'391,335.2 millones de pesos, cantidad casi tres veces mayor respecto al año anterior.

1987

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) CHRYSLER	AUTOMOTRIZ	1'366,536.
2) FORD MOTOR CO.	AUTOMOTRIZ	994,707.
3) GENERAL MOTORS	AUTOMOTRIZ	978,422.2
4) VOLKSWAGEN	AUTOMOTRIZ	306,028.
5) IBM	ELECTRONICA	297,099.
6) RENAULT	AUTOPARTES	139,166.
7) IND.FOTOGRAFICA INT.	OTR.INDS.MANUFACTU.	124,434.
8) XEROX	COMERCIO	90,436.
9) MEM-MEX	ELECTRONICA	50,575.
10) HEWELT PACKARD	ELECTRONICA	<u>43,932.</u>
	TOTAL:	4'391,335.2

PROMEDIO ARITMET = 439,133.52

Este año no es la excepción respecto a la actividad o giro más representativo, la cual es la electrónica, pero con mayores montos individuales y números de empresas sigue siendo preponderante la automotriz.

AUTOMOTRIZ: 4 ELECTRONICA: 3 AUTOPARTES: 1 AUTOPARTES:1
OT.IND.MANUF.: 1

Las diez más importantes empresas multinacionales por los montos aportados cada una, en 1988 continuaron con crecimiento a este respecto, este fué de 6'883,485.6, aproximadamente 2'492,150.4 millones de pesos más que el año de 1987.

1988		
EMPRESA	GIRO	MONTO
1) GENERAL MOTORS	AUTOMOTRIZ	2'846,301.
2) CHRYSLER	AUTOMOTRIZ	2'162,233.
3) IBM	ELECTRONICA	686,221.
4) RENAULT	AUTOPARTES	373,929.
5) IND.FOTOGRAFICA INT.	OTR.IND.MANUFACTU.	238,821.
6) XEROX	COMERCIO	197,868.
7) HEWELT PACKARD	ELECTRONICA	145,439.
8) DUPONT	QUINICA	117,779.
9) UNISYS	COMERCIO	67,178.6
10) ERICSSON	MAQ. Y EQUIPO ELECT.	<u>47,716.</u>
	TOTAL =	6'883,485.6
	PROMEDIO ARIT =	688,348.56

La distribución por actividad en este año se conformó de la siguiente forma:

AUTOMOTRIZ:2	ELECTRONICA:2	AUTOPARTES:1	OTRAS IND.MANUF.:1
COMERCIO:2	QUIMICA:1	MAQ.Y EQUIPO ELEC.:1	

Se puede apreciar un descenso en el número de empresas que participan en la actividad automotriz, a dos únicamente, pero por sus montos exportados esas dos únicas empresas aportan más del cincuenta por ciento de todo el grupo.

Las empresas multinacionales para 1989, continuaron incrementando sus montos exportados, tanto en grupo como a nivel individual, cabe hacer la referencia que de 1988 a 1989 existió un incremento de casi dos mil millones de pesos en este grupo de empresas, mientras que como ya vimos las empresas privadas nacionales, marcaron un muy pequeño incremento.

1989

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) GENERAL MOTORS	AUTOMOTRIZ	3'336,222.
2) FORD MOTOR CO.	AUTOMOTRIZ	1'375,048.
3) VOLKSWAGEN	AUTOMOTRIZ	1'060,862.
4) IBM	ELECTRONICA	933,204.
5) RENAULT	AUTOPARTES	554,856.
6) DUPONT	QUIMICA	439,775.
7) IND.FOTOGRAFICA INT.	OTRAS IND.MANUF.	303,900.
8) MOTOROLA	ELECTRONICA	281,022.
9) CONEK	MAQ.Y EQ.NO ELECT.	266,659.
10) HEWELT PACKARD	ELECTRONICA	<u>245,953.</u>

TOTAL = 8'797,501

PROMEDIO AIRMET = 879,750.1

Los giros o actividades en este grupo de empresas se repartieron de la siguiente forma:

AUTOMOTRIZ:3 ELECTRONICA:3 AUTOPARTES:1 QUIMICA:1
OTRAS IND.MANUF.:1 MAQ.Y EQUIPO NO ELEC.:1

Sin lugar a dudas la actividad automotriz no solo es la que mas participación tiene en términos de número de empresas exportadoras, sino que por la magnitud de sus montos aportados es quizá la más importante no solo en este grupo de empresas, sino de nuestra economía entera después de PEMEX, observándose éste fenómeno durante estos años presentados.

III-B-3-Presentación de Empresas Estatales.

Para concluir esta presentación de las empresas exportadoras de nuestro país, es preciso mostrar el comportamiento que han tenido éstas, también durante el período comprendido entre 1986 a - 1989; aparecerán también las diez más importantes por monto, pero es preciso el mencionar que aunque aparecerá PEMEX, no se contará en la suma del grupo, ya que lo que se pretende es buscar una representatividad más uniforme para en la siguiente parte se pueda realizar un análisis más equilibrado, ya que por sí sola PEMEX es la empresa número uno en exportaciones, pero queremos centrar nuestro análisis precisamente en las exportaciones de manufacturas.

Durante 1986 los montos aportados por las nueve empresas estatales más importantes después de PEMEX hicieron una suma de -- \$700,891.1 millones de pesos, que si los comparamos con la sola aportación de la número uno pareciesen ínfimos; y aún con otras empresas exportadoras solas.

1986		
EMPRESA	GIRO	MONTO
1) PEMEX	PETROLEO	3'840,200
2) CIA.MEX.DE AVIACION	TRANSPORTE	200,930
3) TELMEX	COMUNICACIONES	188,619.9
4) AEROMEXICO	TRANSPORTE	99,167.3
5) AHMSA	HIERRO Y ACERO	79,148
6) SICARTSA	HIERRO Y ACERO	49,901
7) TEREFTALATOS MEX.	PETROQUIMICA	35,776
8) RASSINI	AUTOPARTES	25,229
9) HULES MEXICANOS	HULE	13,583.9
10) TELEFONOS DEL NORESTE	COMUNICACIONES	<u>7,538</u>
	TOTAL =	700,891.1

PROMEDIO ARITMETICO = 77,876.7

Su distribución de actividad de este grupo queda así.

PETROLEO:1 TRANSPORTE:2 COMUNICACIONES:2 H.Y ACERO:2 PETROQ:1
AUTOPARTES: 1 HULE:1

1987 significa un incremento importante en los montos exportados por este tipo de empresas, ya que aumenta casi un poco más del doble respecto al 86, llegando el monto del grupo a 41'697,542.

1987

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) PEMEX	PETROLEO	11'915,497
2) CIA.MEX.DE AVIACION	TRANSPORTE	536,547
3) TELMEX	COMUNICACIONES	491,276.3
4) AHMSA	HIERRO Y ACERO	190,856
5) TEREFTALATOS MEX.	PETROQUIMICA	112,089.7
6) CIA.MINERA CANANEA	MINERIA	110,870
7) SICARTSA	HIERRO Y ACERO	82,425
8) EXPORTADORA DE SAL	MINERIA	77,544
9) RASSINI	AUTOPARTES	61,040
10) FERTIMEX	FERTILIZANTES	<u>34,894</u>
	TOTAL =	1'697,542

PROMEDIO ARITMETICO: 188,615.7

Por giro o actividad, se distribuyeron en la siguiente forma:

PETROLEO: 1 TRANSPORTE: 1 COMUNICACIONES: 1 HIERRO Y ACERO: 2
PETROQUIMICA: 1 MINERIA: 2 AUTOPARTES: 1 FERTILIZANTES: 1

Por monto, la preponderancia, y no solo a grupo sino a nivel nacional la tiene PEMEX, pero es interesante observar giros como el transporte y las comunicaciones que otra vez aparecen y aumentan sus montos.

En el año de 1988, el desenvolvimiento presentado por el sector paraestatal exportador, en términos de montos, presentó un importante incremento, pero en términos de composición el panorama no fué muy distinto a años anteriores, teniendo la mayor participación PEMEX.

1988

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) PEMEX	PETROLEO	14'689,684.5
2) CIA.MEX.DE AVIACION	TRANSPORTES	988,912
3) TELMEX	COMUNICACIONES	975,961.9
4) AHMSA	HIERRO Y ACERO	410,974
5) SICARTSA	HIERRO Y ACERO	159,011
6) PIPSA	CELULOSA Y PAPEL	49,104
7) TETRAETILO DE MEX.	PETROQUIMICA	40,505.4
8) TELEFONOS DEL NOROESTE	COMUNICACIONES	34,378
9) ASEGURADORA MEXICO	SERV.FINANCIEROS	5,225.5
10) TURBINAS Y EQUIPOS IND.	MAQ.Y EQ.NO ELEC.	<u>3,374</u>
	TOTAL =	2'667,445.8

PROMEDIO ARITMETICO = 296,382.8

Siguen manteniendo en este año, después de PEMEX, importante participación giros que ya se habían manifestado como importantes - por sus montos como los transportes y comunicaciones, seguida por una lista un poco más diversificada de actividades.

PETROLEO:1 TRANSPORTES:1 COMUNICACIONES:2 HIERRO Y ACERO:2
CELULOSA Y PAPEL:1 PETROQUIMICA:1 SERV.FIN:1 MAQ.Y EQ.NO ELEC.:1

Para el año de 1989, a pesar que se encuentra nuestra economía en pleno proceso de privatización y por ende en el listado ya no aparecen empresas que tenían una importante y consecutiva participación en la exportación estatal, como es el caso de AEROMEXICO o RASSINI. Aún en base a lo anterior este grupo sin contar a PEMEX tiene un importante incremento en sus montos.

1989

EMPRESA	GIRO	MONTO
1) PEMEX	PETROLEO	19'239,789.5
2) TELMEX	COMUNICACIONES	1'329,083.8
3) CIA.MEX.DE AVIACION	TRANSPORTES	1'053,043
4) AHMSA	HIERRO Y ACERO	339,540
5) SICARTSA	HIERRO Y ACERO	267,958
6) TEATRILO DE MEX.	PETROQUIMICA	66,235.6
7) FERTIMEX	FERTILIZANTES	36,132
8) TELEFONOS DEL NORESTE	COMUNICACIONES	32,409
9) COBRE DE MEXICO	METAL NO FERROSO	16,884
10) TURBORREACTORES	MAQ.Y EQ.NO ELEC.	<u>8,328</u>
	TOTAL =	3'149,613.4

PROMEDIO ARIT = 349,957

Respecto a la distribución de giros, no existen cambios muy drásticos, o mejor dicho el comportamiento en este sentido es casi el mismo, teniendo la abrumadora presencia de PEMEX por su monto, se guido otra vez por las mismas empresas.

PETROLEO:1 COMUNICACIONES:2 TRANSPORTES:1 HIERRO Y ACERO:2

PETROQUIMICA:1 FERTILIZANTES:1 METAL NO FERROSO:1

MAQ.Y EQ.NO ELEC:1

III-C-Análisis de los datos presentados para demostrar la concentración en la exportación de manufacturas.

Una vez que se han presentado los datos de la empresas privadas, multinacionales y estatales más importantes de los últimos cuatro años en México, aportados por los informes de EXPANSION, se procederá a tratar de examinarlos con más detenimiento y tratar de demostrar con ésto, la concentración que existe a nivel empresa.

III-C-1-Promedios Aritméticos y Montos totales.

Como se recordará se obtuvieron los promedios aritméticos de cada tipo de empresa, al sumar los montos individuales y dividirlos entre el número de participantes en cada año, para así poder tener un punto de comparación y ver cuál de los tipos de empresa por grupo sería en donde se encontrara el mayor comportamiento - en términos de aportación.

Gráficando los promedios en cada tipo de empresa, se aprecia que para las empresas privadas nacionales el promedio menor fué de \$57,922.2 millones de pesos para 1986 y el mayor de \$346,342.2 millones de pesos en 1989, que si lo comparamos con el menor de las empresas multinacionales que fué de \$153,379.12 millones de pesos para 1986 y su mayor promedio de \$879,750.1 millones de pesos, vemos que es aquí en donde se encuentran los promedios más

altos buscados; ya que ni aún los promedios presentados en las empresas estatales representan gran cuantía, ya que muestran un comportamiento muy similar a los de los primeros (recordar que se contempló a PEMEX, pero no se le incluyó)

En lo que toca a la comparación de los montos, se puede apreciar en la gráfica correspondiente, la gran disparidad que existe entre las empresas que pertenecen a las multinacionales y las de los otros dos grupos, y que se manifiesta desde el primer año de análisis hasta el último, en el que hay una diferencia de más de \$5'000 millones de pesos.

III-C-2-Concentración de las exportaciones en base a los montos más altos de empresas a nivel particular.

En uno de los apartados de análisis de este informe publicado - por EXPANSION, hacen mención año tras año de los montos más altos de ventas de exportación generados a nivel de empresa particular.

Al respecto es muy interesante presentarlos y ver su importancia respecto a las exportaciones totales de nuestro país; que de hecho como se podrá apreciar representan en sí ya un tipo de concentración, pero solo se menciona ésto como antecedente de la verdadera concentración que existe dentro de la sola exportación de manufacturas.

1986		1987	
PEMEX	3'840,200.	PEMEX	11'915,497.
CHRYSLER	525,333.	CHRYSLER	1'366,536.
GENERAL MOTORS	454,020.	FORD MOTOR CO.	994,707.
CIA.MEX.DE AVIA.	200,930	GENERAL MOTORS	978,422.
TELMEX	188,619.	CIA.MEX.DE AV.	536,547.
FORD MOTOR CO.	174,990.	TELMEX	491,276.
VOLKSWAGEN	165,680.	MET-MEX PEÑOLES	470,142.
MET-MEX PEÑOLES	153,869.	VOLKSWAGEN	306,028.
IND.MINERA MEX.	118,664.	IBM	297,099.
AEREONAVES DE MEX.	99,167.	CELANESE	200,580.
Representaron el 41% de las exportaciones totales del País.		Representaron el 60.5% de las exportaciones totales del País.	
(MILLONES DE PESOS)		(MILLONES DE PESOS)	

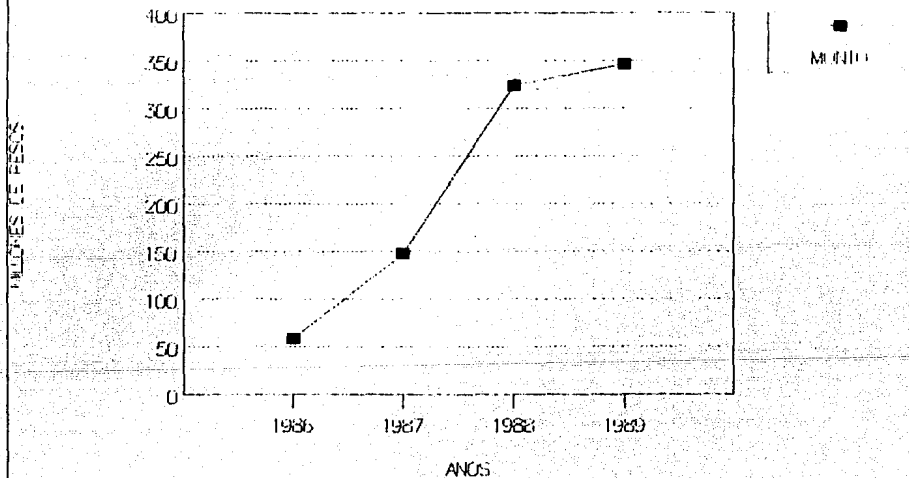
	1988
PEMEX	14'689,684.
GENERAL MOTORS	2'864,301.
CHRYSLER	2'162,233.
CIA.MEX.DE AV.	988,912
TELMEX	975,961.
MET-MEX PEÑALES	829,757.
IBM	686,221.
IND.MINERA MEX.	580,941.
AHMSA	410,974
CELANESE	373,983.

Representaron el 52.6% de las exportaciones totales del País.
(MILLONES DE PESOS)

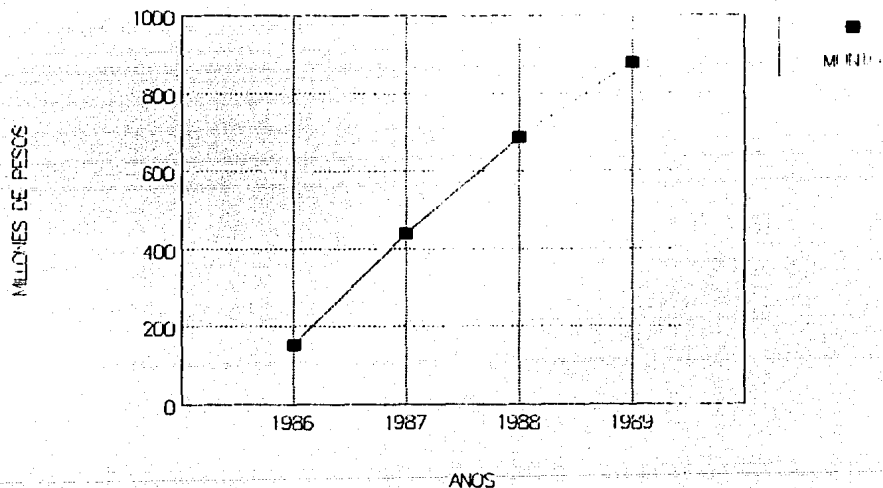
	1989
PEMEX	19'239,789.
GENERAL MOTORS	3'336,222.
FORD MOTOR CO.	1'375,048.
TELMEX	1'329,083.
VOLKSWAGEN	1'060,862.
CIA.MEX.DE AV.	1'053,043.
IBM	933,204.
MET-MEX PEÑALES	848,463.
IND.MINERA MEX.	596,062.
RENAULT	554,856.

Representaron el 54.3% de las exportaciones totales del País.
(MILLONES DE PESOS)

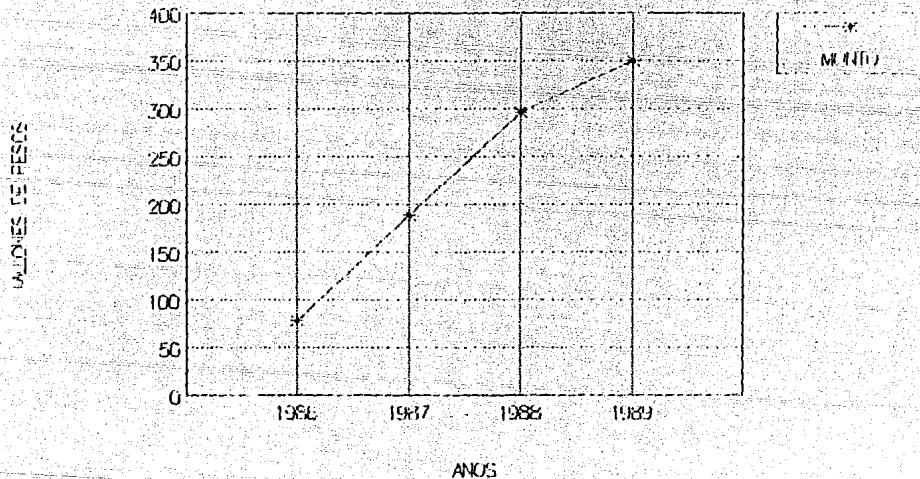
*PROM. ARITM. DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES.*



*PROM. ARITM. DE LAS EXPORTACIONES
DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.*

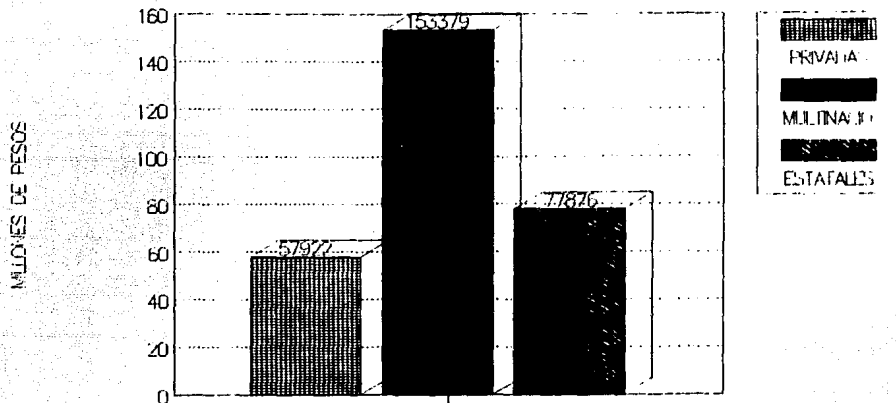


PROMEDIO ARITMETICO DE LAS EXPORT.
DE LAS EMPRESAS ESTATALES.



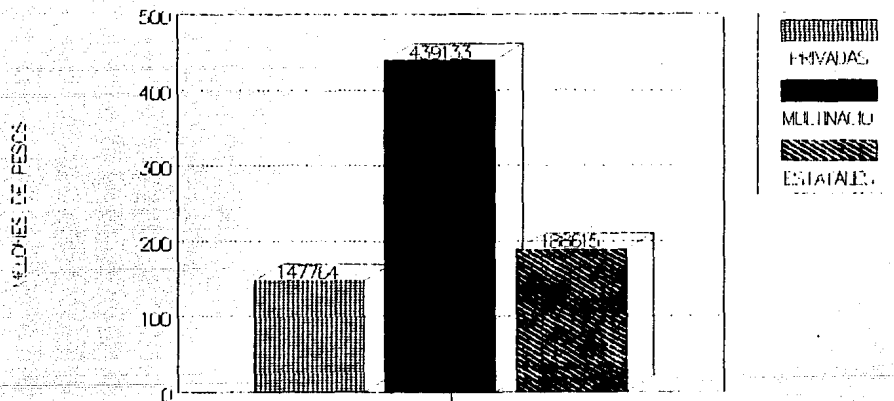
COMPARACION PROMEDIOS ARITMETICOS

1986 (MILLONES DE PESOS)



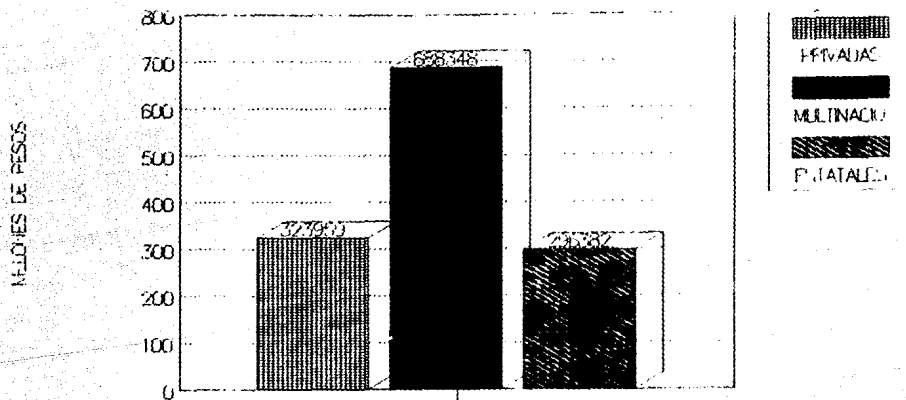
COMPARACION PROMEDIOS ARITMETICOS

1987 (MILLONES DE PESOS)



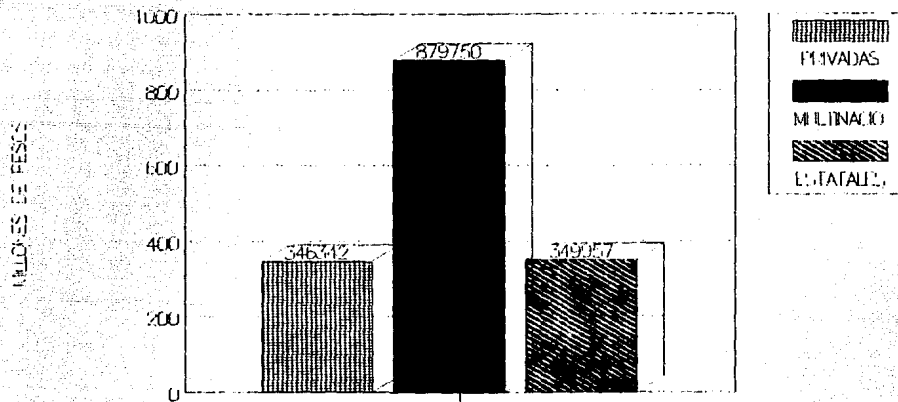
COMPARACION PROMEDIOS ARITMETICOS

1988 (MILLONES DE PESOS)

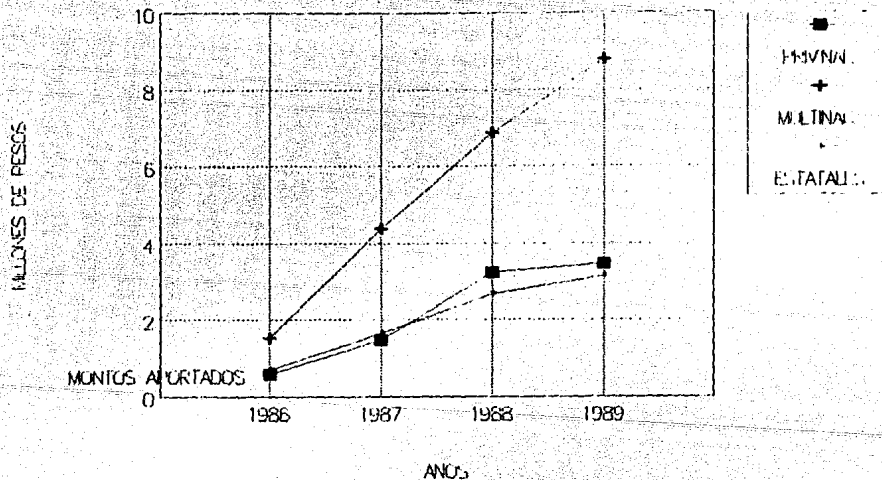


COMPARACION PROMEDIOS ARITMETICOS

1989 (MILLONES DE PESOS)



COMPORTAMIENTO DE LAS DIEZ PRINCIPALES EMPRESAS DE CADA TIPO.



III-C-3-Actividades exportadoras de manufacturas.

Una vez que se han detectado cuáles son las empresas más importantes y las que abarcan la mayor parte de nuestras exportaciones, es importante hacer un alto y hacer el desglose correspondiente dentro de éstas, para poder llegar así a conocer a las empresas que realizan exportaciones de manufacturas. Para esto nos ubicaremos en los grupos de empresas reunidos por su tipo y efectuaremos el análisis en sus giros.

Las empresas privadas de origen nacional que tuvieron las mayores participaciones o que también estuvieron presentes en más de una ocasión, fueron las siguientes:

EMPRESAS PRIVADAS DE ORIGEN NACIONAL

MET-MEX PEÑOLES (MINERIA)
IND.MINERA MEXICO (MINERIA)
CELANESE (PETROQUIMICA)
TRANSPORTACION MARIT.MEX.(TRANSPORTE)
PETROCEL (PETROQUIMICA)
CIFUNSA (AUTOPARTES)
INDS.MONTERREY (PRODS.METALICOS)
CEMENTOS ANAHUAC DEL GOLFO (CEMENTO)
INDS. RESISTOL (QUIMICA)
HYLSA (HIERRO Y ACERO)

VITROFLEX (VIDRIO)
KIMBERLY CLARK (PAPEL Y CELULOSA)
GRUPO PRIMEX (PETROQUIMICA)
TUBOS DE ACERO MEXICO (HIERRO Y ACERO)
GRUPO IRSA (QUIMICA)
MEXICANA DE COBRE (MINERIA)
TEREFTALATOS MEXICANOS (PETROQUIMICA)
AEREOVIAS DE MEXICO (TRANSPORTE)
RASSINI (AUTOPARTES)

Por lo que toca al sector multinacional, las empresas más importantes fueron durante los cuatro años del estudio, las que a continuación se enlistan:

EMPRESAS DE ORIGEN MULTINACIONAL

CHRYSLER (AUTOPARTES)
GENERAL MOTORS (AUTOMOTRIZ)
FORD MOTOR CO. (AUTOMOTRIZ)
VOLKSWAGEN (AUTOMOTRIZ)
NISSAN (AUTOMOTRIZ)
IBM (ELECTRONICA)
IND.FOTOGRAFICA INTERAMERICANA (OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS)
MEM-MEX (ELECTRONICA)
UNISYIS DE MEXICO (COMERCIO)
RENAULT INDUSTRIAS (AUTOPARTES)

XEROX (COMERCIO)
HEWELT PACKARD (ELECTRONICA)
DUPONT (QUIMICA)
ERICKSSON (MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO)
MOTOROLA (ELECTRONICA)
CONEK (MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO)

Respecto al último grupo, el de las empresas de origen estatal, las más importantes exportadoras fueron:

EMPRESAS DE ORIGEN ESTATAL

PEMEX (PETROLEO)
CIA. MEXICANA DE AVIACION (TRANSPORTE)
AEROMEXICO (TRANSPORTE)
TELMEX (COMUNICACIONES)
AHMSA (HIERRO Y ACERO)
SICARTSA (HIERRO Y ACERO)
TEREFTALATOS MEXICANOS (PETROQUIMICA)
RASSINI (AUTOPARTES)
HULES MEXICANOS (HULE)
TELEFONOS DEL NORESTE (COMUNICACIONES)
CIA. MINERA CANANEA (MINERIA)
EXPORTADORA DE SAL (MINERIA)
FERTILIZANTES MEXICANOS (FERTILIZANTE)
PIPSA (CELULOSA Y PAPEL)

TEAETRILO DE MEXICO (PETROQUIMICA)
ASEGURADORA MEXICO (SERVICIOS FINANCIEROS)
TURBINAS Y EQUIPO IND. (MAQ. Y EQUIPO NO ELECTRICO)
COBRE DE MEXICO (METAL NO FERROSO)
TURBOREACTORES (MAQ.Y EQUIPO NO ELECTRICO)

La distribución de todas estas en sus grupos quedaría de la siguiente forma:

PRIVADAS

Total de Empresas:19

*MINERIA:3 PETROQUIMICA:4 *TRANSPORTE:2 AUTOPARTES:2 PROD.ME
TALICOS:1 CEMENTO:1 QUIMICA:2 HIERRO Y ACERO:2 *VIDRIO:1
*PAPEL Y CELULOSA:1

*Empresas no contempladas dentro de la clasificación de manufactureras y que publica el INEGI en sus estadísticas del comercio exterior de México.

MULTINACIONALES

Total de Empresas:16

AUTOMOTRIZ:5 ELECTRONICA:4 OTRAS INDS.M/NUFAC.:1 *COMERCIO:1
AUTOPARTES:1 QUIMICA:1 MAQ.Y EQUIPO ELEC.:1 MAQ.Y EQUIPO NO
ELEC.:1

ESTATALES

*PETROLEO:1 *TRANSPORTE:2 *COMUNICACIONES:2 HIERRO Y ACERO:2
*HULE:1 PETROQUIMICA:2 AUTOPARRTES:1 *MINERIA:2 *FERTILI-
ZANTES:1 *CELULOSA Y PAPEL:1 *SERVICIOS FINANCIEROS:1 MAQ.
Y EQUIPO NO ELECTRICO:2 METAL NO FERROSO:1

De los anteriores resúmenes de distribución de los giros o activi-
dades es importante el hacer la separación de las empresas manufac-
tureras:

TIPO	NUMERO	MANUFACTURAS	NO MANUFACTURAS	TOTAL
PRIVADAS NACIONAL	19	12	7	12
MULTINACIONALES	16	15	1	15
ESTATALES	19	8	11	<u>8</u>
				35

Como una primera conclusión se puede decir quienes ocupan o reali-
zan la mayor parte de las exportaciones, son las empresas del tipo
multinacional (recordar que todas estas empresas citadas de los -
tres grupos, son las más importantes por sus montos y permanencia
de exportación) seguidas por las nacionales, pero recordando que -
son todas empresas del tipo corporativo y las que quedarían al fi-
nal obviamente, son las estatales y que su participación con el pa-
so del tiempo, será cada vez menos importante por el proceso de -
privatización de nuestra economía.

Volviendo al caso de las multinacionales, es muy significativo el hecho que hacia dentro de éstas, las empresas del giro automotriz son las de mayor preponderancia, tanto por sus montos, como por su número de participantes, coincidiendo esto con el análisis presentado en la parte III-A de esta investigación.

Para corroborar aún más la última afirmación, es importante el mostrar el grado de participación que tiene la actividad automotriz respecto a otros giros, presentados en la exportación total; utilizando para cerrar parte del análisis los datos proporcionados también, por EXPANSION para el período de 1986 a 1989.

PORCENTAJES DE PARTICIPACION EN LA EXPORTACION TOTAL
POR ACTIVIDAD

1986		1987	
PETROLEO	53.5%	PETROLEO	55.9%
AUTOMOTRIZ	<u>19.5%</u>	AUTOMOTRIZ	<u>17.1%</u>
TRANSPORTE	4.9%	AUTOPARTES	3.4%
MINERIA	4.1%	TRANSPORTES	3.3%
COMUNICACIONES	2.7%	MINERIA	3.3%
36 GIROS REST.	<u>15.3%</u>	COMUNICACIONES	2.4%
	100 %	ELECTRONICA	2.1%
		OTROS GIROS	<u>12.5%</u>
			100 %

	1988		1989
PETROLEO	45.1	PETROLEO	49.7%
AUTOMOTRIZ	<u>16.1</u>	AUTOMOTRIZ	<u>14.9%</u>
MINERIA	4.1	MINERIA	5.7%
TRANSPORTE	3.1	ELECTRONICA	3.9%
PETROQUIMICA	3.7%	TRANSPORTE	3.8%
AUTOPARTES	3.4%	COMUNICACIONES	3.5%
HIERRO Y ACERO	3.4%	PETROQUIMICA	3.4%
ELECTRONICA	3.3%	OTROS GIROS	<u>30.3%</u>
OTROS GIROS	<u>14.6%</u>		100 %
	100 %		

III-D-Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

III-D-1-Definición. (40)

Entenderemos como empresa altamente exportadora a aquella que produce bienes no petroleros y que después de un año, obtuvo un saldo favorable respecto de lo que exportó con lo que importó, teniendo además exportaciones directas por un valor mínimo anual de tres millones dólares o por un millón, cuando representen el 40% mínimo de sus ventas totales.

Se puede tener también esta definición cuando se comprometa a obtener estas características en no más de un año. Este tipo de Empresas podrá gozar de mayores facilidades fiscales, financieras y administrativas por parte de la Administración Pública Federal.

III-D-2-Comportamiento y composición.

Dentro de las empresas ALTEX que exportan manufacturas, volvemos a encontrar una apabullante participación de las empresas del ámbito automotriz y de autopartes respecto del total exportado por este tipo de empresas, lo que nos conlleva a afirmar que existe una concentración en la exportación de manufacturas, ya que hay que recordar que estos giros están conformados por un número muy pequeño de empresas.

Este comportamiento de las ALTEX aunque de 1987 a 1989 tienen un

(40)SECOF-Información Proporcionada por boletín empresas Altex

movimiento decedente siendo de 44.7% a 33% (Automotriz y Auto-
partes) siguen siendo las más dinámicas e importantes respecto
al valor y su participación aportados.

Siguiendo observando de una manera más en particular, se obser-
vará que en 1987 las actividades que siguen en importancia son
la siderurgia y la de alimentos, bebidas y tabaco, actividades
que se les puede caracterizar como actividades de gran composi-
ción de capital invertido y por otra la gran participación de
capitales no nacionales.

La única diferencia exhibida para 1988 es lugar que toma la ac-
tividad eléctrica y electrónica, también después de la automo-
triz teniendo la primera una participación en aumento y que inclu-
sive esta tendencia tendría el mismo comportamiento para 1989.

Entonces pudiéramos decir que la concentración de las exportacio-
nes de manufacturas, antes expuesta, en términos de actividades
de las empresas ALTEX quedaría básicamente en la Industria Automo-
triz y de Autopartes. la Eléctrica y la Electrónica, y por último
las pertenecientes a la Siderurgia o quizá la Química. Y por lo
que toca a nivel de empresas ALTEX serían las que integran las
grandes empresas multinacionales automotrices.

EXPORTACIONES DE EMPRESAS ALTEX POR ACTIVIDAD

ECONOMICA DE ORIGEN

1987, 1988 y 1989

ANOS ACTIVIDAD ECONOMICA	No.EMPRESA.	1987 VALOR MILES DE DOLARES	PARTICIPACION %
T O T A L	412	6'648,981	100.0
1) AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES.	40	2'970,000	44.7
2) SIDERURGIA	23	556,704	8.4
3) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	77	479,653	7.2
4) QUIMICA	39	424,194	6.4
5) ELECTRICA Y ELECTRONICA	28	410,420	6.2
6) TEXTIL, VESTIDO Y CALZADO	56	408,454	6.1
7) MINERALES NO METALICOS	29	367,221	5.5
8) PETROQUIMICA	20	269,387	4.1
9) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS 1/	66	390,293	5.8
10) EMPRESAS DE COM.EXT.	34	372,655	5.6

1/ INCLUYE DIVERSOS SECTORES C/CIFRAS POCO SIGNIFICATIVAS.-

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.

SECOFI

EXPORTACIONES DE EMPRESAS ALTEX POR ACTIVIDAD
ECONOMICA DE ORIGEN
1987, 1988 y 1989

AÑOS ACTIVIDAD ECONOMICA	No. EMPRE SA.	1988	PARTICI PACION 1
		VALOR MILES DE DOLARES	
T O T A L	439	7'433,807	100.0
1) AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES	39	3'007,777	40.4
2) SIDERURGIA.	25	619,930	8.3
3) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.	80	558,600	7.5
4) QUIMICA	37	546,930	7.3
5) ELECTRICA Y ELECTRONICA	28	637,583	8.5
6) TEXTIL, VESTIDO Y CALZADO	58	475,547	6.4
7) MINERALES NO METALICOS	29	342,307	4.6
8) PETROQUIMICA	23	396,346	5.3
9) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS 1/	78	643,124	8.6
10) EMPRESAS DE COM.EXT.	42	233,976	3.1

1/ INCLUYE DIVERSOS SECTORES C/CIFRAS POCO SIGNIFICATIVAS.-

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.

SECOFI

EXPORTACIONES DE EMPRESAS ALTEX POR ACTIVIDAD
ECONOMICA DE ORIGEN
1987, 1988 y 1989

AÑOS ACTIVIDAD ECONOMICA	No. Empre sa:	1989	
		VALOR MILES DE DOLARES	PARTICI PACION %
T O T A L	476	8'793,096	100.0
1) AUTOMOTRIZ Y AUTOPARTES	38	2'891,189	33.0
2) SIDERURGIA.	29	900,743	10.2
3) ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	80	581,224	6.6
4) QUIMICA	39	637,503	7.2
5) ELECTRICA Y ELECTRONICA	29	813,672	9.2
6) TEXTIL, VESTIDO Y CALZADO	61	565,778	6.4
7) MINERALES NO METALICOS	35	415,724	4.7
8) PETROQUIMICA	24	322,418	3.7
9) OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS 1/	92	1'252,207	14.2
10) EMPRESAS DE COM.EXT.	49	412,638	4.8

1/ INCLUYE DIVERSOS SECTORES C/CIFRAS POCO SIGNIFICATIVAS.-

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.

SECOFI

III-D-3-Comparación de las ALTEX con otros tipos de empresas.

Desde otro punto de vista es interesante y además necesario el comparar a las empresas ALTEX con las que no ostentan dicho nombramiento y que no gozan de los privilegios de las primeras. Analizando el siguiente cuadro, se puede ver que de un total de 3380 empresas exportadoras en 1988, sólo 371 son ALTEX y que además este reducido número de empresas son las que aportaron más de la mitad de la exportación no petrolera; quedando con niveles de exportación de menos de un millón de dólares las restantes 3009 empresas, empresas que teniendo una apreciación aproximada están conformadas en su mayoría por la micro, mediana y pequeña empresa productora de manufactura.

En el siguiente capítulo analizaremos las causas de tan bajos niveles de exportación en estas empresas, pero aquí lo único que cabría preguntarse si es la política de fomento a la exportación en su inicio o en la actualidad ha contemplado a estas empresas o solamente se está formando indirectamente un club de millonarios de la exportación de manufacturas.

EMPRESAS CON PERMANENCIA EN LA EXPORTACION
OBJETO DE ACCIONES DE PROMOCION DE PROYECTOS
(millones de dólares)
1988

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR SECOFI			
EMPRESAS	NUM.	VALOR EXPORT.	% DE EXPORT. NO PETROLERA
ALTEX	371	6902.8	52.5
PITEX	311	963.7	7.3
SIN ALTEX NI PITEX:	2698	2924.7	22.2
CON EXPORT. DE + DE 1 MILL. DE DLLS.	535	2275.0	17.3
- DE 1 MILL. Y + DE 500 MIL DLLS.	437	312.9	2.4
= o - DE 500 MIL Y + DE 250 MIL DLLS.	527	189.4	1.4
= o - DE 250 MIL Y + DE 100 MIL DLLS	679	109.3	0.8
= o - DE 100 MIL Y + DE 50 MIL DLLS.	520	38.1	0.3
TOTAL	3380	10791.2	62.1

III-E-Concentraciones Colaterales.

Una vez comprobado la existencia de una concentración en las exportaciones de manufacturas en el análisis hecho por ramas, a nivel empresa particular y de la empresa altamente exportadora, es preciso el mostrar otro tipo de concentraciones que son efecto más que nada del comportamiento del primer tipo demostrado.

III-E-1-Concentración en el destino de las exportaciones.

Respecto al destino de las exportaciones mexicanas, no significa ningún secreto el comprobar una tendencia que no es reciente, si no que lleva la mayor parte del tiempo sucediéndose así, y es el que la mayoría de nuestras exportaciones son absorbidas por el mercado norteamericano y una mucho menor parte hacia otras latitudes.

Basta mostrar el comportamiento en este sentido durante los años 1989 y 1990.

PARTICIPACION EN EL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR PAIS (ENERO-ABRIL) (MILES DE DOLARES) (41)

1989		1990	
PAIS	%	PAIS	%
ESTADOS UNIDOS	69.05%	ESTADOS UNIDOS	72.84%
JAPON	6.41%	JAPON	4.22%
ESPAÑA	5.03%	FRANCIA	1.60%
FRANCIA	2.65%	RFA	1.17%
RFA	1.90%	PAISES BAJOS	1.13%
CANADA	1.15%	BELGICA-LUXEMB.	0.82%
		CANADA	0.71%
		BRASIL	0.65%

(41) INEGI, Estadísticas del Comercio Ext. de Méx. 1990. p.29

Lo anterior se puede relacionar con la concentración en las manufacturas en el sentido de que si tomamos a las empresas automotrices que son quienes más concentración tienen y vemos sus orígenes de estas empresas, quizá nos ayuda a explicar en parte este fenómeno.

III-E-2-Concentración Geográfica.

Independientemente de obedecer a condiciones históricas, o a la problemática de la planeación y desarrollo de nuestra economía, también en el ámbito de la distribución geográfica existe un alto grado de concentración por parte de las empresas exportadoras al ubicarse la mayoría que exportan manufacturas en no más de tres estados, siendo la preocupación de esto que si se está buscando una alternativa de desarrollo en el mandar al exterior más manufacturas, esto se debe procurar de una manera más desconcentrada, e ir incrementando los desarrollos regionales.

Otra vez utilizando los informes de EXPANSION para este caso, reafirmamos lo anterior al contemplar y analizar lo siguiente:

ESTADO	NO EXPORTADORAS			
	86	87	88	89
AGUASCALIENTES	4	3	nd	1
B C N	5	5	5	4
B C S	1	1	nd	1
COAHUILA	12	14	17	13
COLIMA	1	1	nd	nd
CHIHUAHUA	7	12	9	8
DISTRITO FEDERAL	73	75	89	70
DURANGO	2	4	2	2
GUANAJUATO	3	7	9	5
JALISCO	25	18	24	20
MEXICO	55	62	70	58

<u>ESTADO</u>	<u>86</u>	<u>87</u>	<u>88</u>	<u>89</u>
MICHOACAN	4	4	2	4
MORELOS	5	2	2	5
NUEVO LEON	28	49	43	37
OAXACA	1	1	nd	nd
PUEBLA	11	1	9	10
QUERETARO	7	9	9	6
SAN LUIS POTOSI	7	11	4	6
SINALOA	3	5	3	1
SONORA	5	3	6	8
TAMAULIPAS	4	9	6	4
TLAXCALA	5	5	5	10
VERACRUZ	5	9	8	10
YUCATAN	1	1	2	1
ZACATECAS	nd	nd	1	1

Por lugares tenemos como se ha hecho una mala costumbre, en primer lugar a el Distrito Federal, seguido por el Estado de México, en tercer ámbito está Nuevo León y por último Jalisco. Salvo quizá el estado de Coahuila, la participación de empresas exportadoras y ya no se contemplan de manufacturas, sino en general, es en su mayoría hasta en ocasiones, nula.

CAPITULO IV

IV-A-Pequeña y Mediana Empresa.

IV-A-1-Efectos de la crisis en la mediana y pequeña empresa.

La crisis económica por la que ha atravesado el País, ha repercutido aspectos negativos, para la planta productiva en México. La actividad industrial ha tenido que afrontar:

- Restricciones de financiamiento y créditos.
- Contracción del mercado interno.
- Aumento en costos.
- Desabasto de materia prima.

Adicionalmente, se ha desarrollado un proceso de apertura comercial, carente de toda selectividad y gradualismo que perjudica seriamente la planta productiva nacional.

Por otro lado, las industrias se muestran renuentes para acudir a los fondos de financiamiento, en virtud de los trámites excesivos; el desconocimiento sobre los mismos y de los intereses excesivamente elevados.

Es así que las pequeñas y medianas industrias optan por la obtención de créditos de la Banca de Fomento (Fogain, Nafin, etc.) ya que los plazos de amortización que ofrecen son mayores que los de la Banca Comercial, además de que cuentan con tasas de intereses preferenciales.

Estos créditos son aprovechados, principalmente, por industrias de tamaño medio, ya que para las micro pequeñas y mediana empresas, la obtención de los mismos, se vuelve sumamente complicado, y en ocasiones, inaccesible, ya que exigen demasiados requisitos para su tramitación.

Específicamente, las limitaciones de la pequeña y mediana industria, se manifiestan en diferentes aspectos: (42)

- A) Por lo que hace al proceso productivo, existe subutilización de la capacidad instalada, a consecuencia de tecnología obsoleta.
- B) Falta de cooperación interempresarial, para la adquisición - en conjunto de materia prima e insumos (Uniones de Crédito).
- C) Limitación de la capacidad para la exportación, debido a la irregularidad en volumen y calidad de los productos.
- D) Por lo que hace a la administración de las pequeñas y medianas industrias, se encuentran en condiciones poco aceptables de actualización, situación que dificulta la aplicación de métodos y sistemas de evaluación y retroalimentación.

Sin embargo, no todo es negativo, ya que existen algunas venta-

(42) SECOFI: Diagnóstico 5 de la Pequeña y Mediana Industria en México, 1986.p.28.

jas para las pequeñas y medianas industrias:

- 1) El 98% del total de industrias a nivel nacional, está conformado por micro, pequeñas y medianas industrias.
- 2) Su principal ventaja, es que en conjunto, integran el 51% del total del personal ocupado a nivel nacional.
- 3) Utilizan materia prima nacional, promoviendo con élllo, el desarrollo regional de las pequeñas y medianas ciudades donde operan.
- 4) Tienen maneor dependencia del exterior, ya que demandan en mayor escala, recursos y maquinaria del país.
- 5) Por ser pequeñas y medianas empresas, se encuentran en condiciones de tener mayor flexibilidad operativa y amplia capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías.

El crecimiento y consolidación de este sector, dependerá en gran medida, de la modernización de su planta productiva, de la mayor competitividad de sus productos, y de la consolidación de los proyectos de exportación, así como de la menor dependencia del exterior en materia de insumos y bienes de capital, lo mismo que del desarrollo tecnológico, y de la diversidad de sus producu

tos; elementos todos que constituyen el reto de crecimiento de las industrias a nivel nacional.

IV-A-2-El problema de la oferta y demanda en la exportación de la pequeña y mediana empresa. (43)

Capacidad Física.

Existen muchas empresas que no realizan actividad de exportación simplemente porque no tienen productos disponibles para ese fin, toda su capacidad productiva está ocupada con el mercado interno. Bajo estas circunstancias para poder exportar, cabrían dos alternativas: Reducir la oferta para el mercado interno, o invertir en planta y equipo adicional para expandir las facilidades de producción.

Una tercera alternativa sería el aumentar el número de horas de trabajo o aumentar la productividad con el actual número de horas, pudiendo de esta manera aumentar la oferta, sin afectar el suministro del mercado interno.

Si el mercado externo es más rentable que el mercado interno, el empresario simplemente redirecciona sus ventas hacia el primero, en el corto plazo. Esta actitud, si es una medida generalizada, afectará la oferta y los precios en el mercado interno.

Po supuesto, en otros casos, los criterios como crecimiento y diversificación de mercados, pueden determinar la decisión, sumando a esto un análisis de rentabilidad.

El gobierno que promueve actividades de promoción de exportaciones

trata de ayudar e inducir al empresario a tomar la decisión de buscar mercados externos; así generalmente ofrece incentivos - fiscales, financieros y administrativos que hagan más competitiva esta oferta al exterior.

En el caso de América Latina, donde la industrialización es un proceso en desarrollo y en donde existe una alta propensión al consumo, la falta de una oferta física exportable, es un problema habitual; naturalmente, ésto se refiere a aspectos estructurales, ya que coyunturalmente podría observarse en algunos países altos niveles de ociosidad, debido a una recesión interna. Esta ociosidad no es significativa de una estrategia de desarrollo para mercados externos.

Capacidad económica.

Hay otras empresas que no exportan porque no pueden competir en mercados específicos donde se detectan oportunidades; estas empresas tienen capacidad ociosa o están dispuestas a aumentar su capacidad actual para poder exportar, pero los costos de producción y comercialización, son demasiado altos para enfrentar la competencia eficientemente. Las causas de los altos costos pueden ser la tecnología ampliada, la calidad de la mano de obra, la capacidad gerencial, disponibilidad de insumos a costos razonables, costos de servicios de apoyo (financiero, transporte, almacenaje, seguros, comercialización), impuestos y tasas, etc. En otras palabras, los altos costos pueden ser determinados por la ineficiencia del ambiente donde la firma opera (deseconomías externas). Ambos -

elementos se detectan en el caso de América Latina, y han sido usados como argumentos para una política de incentivos en los foros internacionales.

Otro elemento que afecta los costos de la empresa, es el tamaño del mercado local, cuando se trata de empresas en que el concepto de escala es importante, ya que la mayoría de los mercados en América Latina son relativamente pequeños. Desde el punto de vista del gobierno, habría tres líneas de acción para resolver este problema.

- A) Incentivar la eficiencia interna de la empresa, que pueda desarrollar una ventaja comparativa auténtica y competir exitosamente en el exterior.
- B) Promover los incentivos fiscales, financieros, y administrativos para reducir los costos de exportación.
- C) Construir la necesaria infraestructura de apoyo y de servicios, para contribuir en las operaciones comerciales.

Algunos gobiernos consideran que la mejor forma de promover la eficiencia, es exponer a la empresa al mercado (interno y externo) de manera que enfrente una competencia directa, y para sobrevivir en estas condiciones, probablemente podrá tener éxito en los mercados

internacionales; el problema de este enfoque es el costo social creado por las quiebras empresariales y el desempleo, de manera que tiene que ser aplicado en dosis apropiadas y desarrollar - simultáneamente, mecanismos de compensación para el ajuste.

Otros exponen las empresas a la competencia generalizada y según los resultados, se detectan los sectores más fuertes, y en base a ésto se define el perfil industrial.

Respecto al enfoque de una política de incentivos a las exportaciones para aumentar la competitividad en el exterior, se ha enfrentado en ocasiones a problemas de acceso a los mercados externos, debido a las sobretarifas (derechos compensatorios) que son establecidas por otros países para eliminar el efecto de los incentivos y proteger la industria nacional afectada.

Algunas empresas están solucionando el problema de los altos costos cotizando sus productos exclusivamente en base de los costos variables. El hecho de que una empresa emplee sistemáticamente diferentes sistemas de precios para los mercados internos y externos, cargando probablemente menos afuera, también está creando problemas de acceso a los mercados externos, debido a las acusaciones de que se está practicando dumping y consiguientemente se establecen los respectivos derechos antidumping.

Capacidad financiera.

Existen empresas, principalmente pequeñas y medianas que no tienen suficientes recursos financieros para desarrollar un programa de exportaciones. El problema tiene tres casos:

- A) Necesidad de recursos para adquirir equipos y construir una planta.
- B) Necesidad de recursos para producir, para exportar, comprar materias primas, contratar personal, mantener inventarios, etc.
- C) Necesidad de recursos para desarrollar un programa de marketing de exportación.

En el caso A) ya fué tratado al analizar el problema de la capacidad física.

El problema B) se está tratando de resolver de dos maneras:

- A través de líneas de especiales de créditos.
- Algunos clientes del extranjero anticipan dinero en la base de los contratos.

En relación al problema C) es necesario clarificar que se detectan dos actitudes básicas hacia las exportaciones:

- La empresa que recibe un pedido y lo atiende sin ningún problema, o algún tipo de proyecto de desarrollo de exportaciones a largo plazo.

-La empresa que se abre al exterior, interesada en una estrategia de desarrollo de mercados.

La empresa del primer caso no se preocupa acerca de estudios de mercado, desarrollo de canales de distribución, etc. Esta empresa no comercializa verdaderamente sus productos, así que no necesita invertir en los conceptos antes mencionados. Generalmente no tiene una política de exportaciones, y trabaja operación por operación. En cambio la empresa con la actitud indicada en el segundo caso, necesita invertir fuertemente en la compra de información, realizar estudios, etc., para desarrollar una estrategia de marketing internacional. Muchas veces la firma que es consciente de estas necesidades, percibe su falta de recursos como un inhibidor importante para una apertura internacional. En ocasiones este tipo de empresas entrará en contacto con comercializadoras para vender sus productos.

Capacidad gerencial o administrativa.

Hay empresas que carecen de los recursos humanos necesarios para administrar el negocio de exportación. Este problema puede existir a nivel gerencial (falta de habilidad para formular una estrategia de exportaciones y organizar un departamento de exportaciones) o a nivel técnico y de procedimientos (implementar una estrategia de exportaciones). La mayor parte de las empresas son orientadas hacia el mercado interno y aunque un gerente tenga una actitud favorable hacia las exportaciones, no necesariamente significa que tenga los conocimientos para ello.

El negocio de exportar es muy especializado, y la falta generalizada de recursos humanos relativamente capaces, se hace más aguda en este campo. Este problema es típico de las empresas medianas y pequeñas.

Para esta problemática existen dos tendencias básicas:

- Desarrollar los recursos humanos necesarios en la empresa.
- Transferir la función exportadora a otra empresa.

En el primer caso, el problema ha sido atacado con una oferta generosa de capacitación y asistencia técnica, suministradas por los gobiernos, firmas consultoras, organizaciones internacionales y asociaciones comerciales. Las empresas son también expuestas a los mercados externos participando en programas de ferias y exposiciones internacionales, misiones comerciales y otros especiales organizados por el gobierno. En el segundo caso, la empresa simplemente produce para exportación, de acuerdo con especificaciones recibidas. Todo el trabajo de desarrollo de mercados es realizado por un intermediario. Teniendo esto último como principal argumento a su favor el que el proceso de desarrollo de recursos humanos consume mucho tiempo y también enfrenta la resistencia de muchos individuos a ser capacitados.

Conciencia exportadora.

Finalmente, hay muchas empresas que no están interesadas en exportar, nunca pensaron en hacerlo o cuando consultadas acerca del de-

seo de exportar, demostraron apatía argumentando que les iba bien en el mercado interno, por lo tanto, no había motivos para preocuparse por exportar o, tuvieron una respuesta negativa argumentando que exportar, es un asunto especializado y complicado en el cual no tenían experiencia, y no tenían tiempo para aprender.

También existe el caso de la empresa que tuvo una experiencia negativa con una operación de exportación, así que no quiere escuchar de exportar otra vez.

Este problema de motivación, generalmente aparece en empresas pequeñas, o en empresas que son de propiedad familiar y que tienen una gerencia conservadora.

Para modificar las actitudes de estas empresas, diferentes instituciones tratan de influenciar en ellas, Agencias de gobierno, Cámaras de comercio e industria, bancos, comercializadoras y firmas consultoras, están tratando y organizando actividades promocionales para motivar a esos empresarios.

Los programas promocionales, tratan de alcanzar primero los líderes de opinión e innovadores potenciales, y a través de ellos difundir las ideas. El trabajo de las asociaciones comerciales e industriales, es muy importante. Las propias cámaras de comercio tuvieron que adoptar primero, el concepto de promoción de exportaciones como un servicio importante que podrían proveer a la comunidad de negocios. Los bancos que generalmente tenían poca participación

en la promoción de exportaciones no tradicionales, hoy prevén en forma creciente, servicios de apoyo a las importaciones-exportaciones.

A pesar de todo el esfuerzo que se ha realizado, todavía el número de empresas que participan de las exportaciones, es mínimo. - Aún más, del número relativamente pequeño de firmas registradas como exportadoras, un pequeño subgrupo concentra la mayor parte de las exportaciones. Se estima que un 20% de las firmas registradas, realizan el 80% de las exportaciones totales.

Falta de conocimiento de oportunidades.

Muchas empresas, cuando se les pregunta acerca de su interés en exportar, respondieron favorablemente, pero argumentaron que no tenían ningún conocimiento de las oportunidades existentes en los mercados extranjeros. Para solucionar este problema, el gobierno y las asociaciones comerciales, han tratado de desarrollar programas de asistencia específica tales como:

- Sistemas de información comercial internacional.
- Estudios de Mercado.

La tecnología empleada para coleccionar, analizar y transmitir la información, es bastante sofisticada en algunos casos. Los países más avanzados utilizan bancos de datos computarizados. Generalmente esos estudios se disponen gratuitamente para los exportadores. - Claro es que una empresa con fuerte interés en exportar, tendrá - que elaborar estudios en profundidad.

Restricciones no tarifarias.

Aparentemente existe una tendencia a incrementar la aplicación de restricciones no tarifarias tales como cuotas, derechos compensatorios, derechos antidumping y programas de restricción voluntaria a las exportaciones. También se requieren crecientemente licencias de importación y controles sanitarios y de seguridad. Esta tendencia orientada a proteger la producción nacional y la balanza de pagos, ha sido afectada en gran medida por hechos culturales a nivel mundial, como las alzas en los precios del petróleo.

El problema principal de las barreras no tarifarias, es la incertidumbre en su aplicación y duración. Aunque se ha hecho un gran progreso en las negociaciones del GATT sobre este particular aún hay varios puntos a ser definidos.

Así, un exportador que pretenda desarrollar un programa de exportaciones para un cierto mercado, esas barreras no tarifarias debido a su naturaleza, introducen un elemento inhibitor importante.

Restricciones tarifarias.

La tarifa efectiva para muchos productos manufacturados de América Latina, ha sido alta en muchos mercados. Por otro lado aunque los países desarrollados han ofrecido tarifas especiales bajo el Sistema Generalizado de Preferencia, el hecho que limiten el monto de la exportación por países y productos, que existe la posibi

lidad de una modificación anual de las listas de productos incluidos, no son producidos por América Latina, han limitado las posibilidades de sacar ventaja del mismo, desde el punto de vista del desarrollo del mercado con una perspectiva a largo plazo.

Canales de Distribución.

El acceso a los mercados extranjeros, en algunos casos, ha limitado su propio desarrollo, ya que los canales de distribución no estaban disponibles para llevar el producto. Unas cuantas empresas (grandes) tuvieron que crear su propia estructura de distribución, lo cual sería imposible en el caso de las empresas pequeñas y medianas.

[43] La mayor parte de estos enfoques, fueron expuestos en la Conferencia "Problemática de las Exportaciones Latinoamericanas" Dictada por el Dr. Vicente Queros el 18 de Octubre 1989, en la Cámara de Comercio del D.F.

IV-B-La inversión extranjera en México.

IV-B-1-Evolución.

El modelo de crecimiento seguido por el país desde la década de los cuarenta, apoyó el crecimiento industrial en base a la sustitución de importaciones, logrando crear una base manufacturera sólida, pero demasiado desarticulada entre sí y con los demás sectores de la economía.

Dicho modelo se caracterizó por un proteccionismo excesivo, que favoreció deficiencias en calidad y precio a la producción nacional, que le impedían acudir al exterior.

Esto limitó la capacidad de autofinanciamiento en divisas de la planta instalada, imponiéndole un sesgo antiexportador, donde por cada dólar que importaba la industria manufacturera en 1982, sólo exportaba 25 centavos.

En forma simultánea al agotamiento de este modelo, la economía internacional comenzó a manifestar una dinámica de cambios en varios campos: el tecnológico, los servicios, flujos financieros y el mercado comercial de bienes exportables e importables. Las relaciones comerciales entre los países se modificaron con prontitud, caracterizándose por intercambios intrasectoriales fundamentalmente intrafirmas, y los procesos productivos se segmentaron, apoyados en los avances de la informática y la telemática. Así

mismo, los flujos de recursos financieros entre los países crecieron significativamente hasta representar 12 veces los flujos comerciales de bienes y servicios, y la inversión extranjera directa se canalizó preferentemente entre países industrializados, destinándola a ramas intensivas en tecnología y preferentemente, a los servicios, lo cual amplió sus mercados de exportación, reduciendo los montos de inversión destinados a países de menor desarrollo.

En el ámbito nacional, hubo fuertes desequilibrios en el comportamiento de la producción, el empleo, los salarios, la inflación y las exportaciones e importaciones de bienes, aunados a una menor canalización de recursos del exterior. Ante tal situación, se efectuaron profundas modificaciones en las políticas monetaria y crediticia, comercial y fiscal, y se utilizaron nuevos mecanismos para la obtención de recursos del exterior, como los swaps, bonos cupón cero y una promoción activa para atraer flujos de inversión y financiamiento que facilitaron la participación de la inversión extranjera directa (IED) en el proceso de reajuste industrial.

De 1982 a 1988 se registró un cambio en la participación de la IED, en los distintos sectores productivos en favor de los servicios, producto del dinamismo de la actividad maquiladora y el turismo.

El efecto de la participación de la IED se tradujo en:

- 1) Incremento de la capacidad exportadora.
- 2) Decentralización de la planta productiva.
- 3) Aumento de el empleo.
- 4) Mayor oferta de bienes.
- 5) Elevación de los flujos de capital.
- 6) Modernización de la planta industrial.
- 7) Incorporación de tecnologías avanzadas en los procesos productivos.

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA POR SECTORES
(FLUJOS EN MILLONES DE DOLARES)

<u>CONCEPTO</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>
Industrial	383.1	597.0	1269.6	1165.8	1915.6	2400.5	1020.0
Servicios	237.5	12.9	122.2	435.3	323.1	1433.9	1877.4
Comercio	2.3	58.6	31.5	109.5	151.2	- 21.2	246.8
Extractivo	3.5	15.0	5.7	18.0	30.8	48.8	24.9
Agropecuario y Pesquero	0.1	0.2	0.8	0.4	0.2	15.2	12.0
TOTAL	626.5	683.7	1429.8	1729.0	2420.9	3877.2	3157.1

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras. SECOFI.

Por país de origen la IED observa un proceso de diversificación, aún cuando Estados Unidos es la nación con un mayor monto acumulado de inversión extranjera directa, en nuestro país (62.1%), para 1988 Gran Bretaña incrementó su participación (7.3% del total) -

colocándose como el segundo país en importancia, seguido de Alemania Federal (6.6%).

Lo anterior se explica por el creciente interés de los países desarrollados por diversificar su comercio, segmentar sus procesos productivos, aprovechar ventajas comparativas regionales, elevar su competitividad, ampliar sus flujos financieros, y posibilitar el acceso de su producción a los grandes mercados de consumo mediante el incremento de su productividad.

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA
POR PAIS DE ORIGEN
(% de participación)

PAIS	1982	1988
Estados Unidos	68.0	62.1
Gran Bretaña	2.8	7.3
Rep. Fed. Alemania	8.0	6.6
Japón	7.2	5.5
Suiza	5.3	4.2
Francia	1.1	3.1
España	3.2	2.6
Suecia	1.3	1.4
Canadá	1.3	1.3
Países Bajos*	1.0	1.1
Italia	0.3	0.2
Otros**	0.5	4.6
TOTAL	100.0	100.0

*Holanda y Bélgica

**Incluye aproximadamente 40 países europeos y de América Latina.

FUENTE: Dirección General Inversiones Extranjeras. SECOFI.

IV-B-2-Importancia de la inversión extranjera.

Para la última parte de la década de los ochentas, la insuficiencia en la inversión pública y privada y los menores recursos frescos del exterior, le impusieron restricciones a la economía para lograr un crecimiento sostenido. Bajo este contexto, el proceso de modernización a que está sujeto el aparato productivo, requería no sólo de cambios estructurales importantes, sino de mecanismos y estrategias alternativas que le permitieran obtener los recursos externos necesarios para avanzar hacia los objetivos propuestos.

La apertura comercial de la economía y la necesidad de recuperar la capacidad de crecimiento exigió la modernización del sector industrial que se resumió en:

- 1) Desarrollo de las empresas exportadoras.
- 2) Infraestructura para la exportación.
- 3) La desconcentración de la actividad económica.
- 4) Inserción eficiente en los flujos comerciales.

Acorde a dicho planteamiento la participación de la inversión extranjera resultó y resulta propicia, ya que se espera de ella: Generación de empleos permanentes y bien remunerados; El que provea al país de recursos frescos para el financiamiento de las Empresas; Aportación tecnológica; Sustentación al esfuerzo exportador del país.

Según datos oficiales la IED aumentó su contribución en el empleo total registrado en el IMSS de 9.3% en 1984 a 14% en 1987. Por otra parte, las exportaciones de este tipo de empresas se duplicaron en 1984 y 1987, al pasar de 10,278 millones de dólares a 20,233 millones respectivamente, lo cual, se reflejó en una mejoría del saldo comercial que cambió de un déficit de 16,648 millones de dólares en 1984 a un superávit de 2,328 millones en 1987.

Durante el período 1983-1988 se realizan importantes inversiones del exterior en el país, lo cual se refleja en la Balanza de Pagos.

El rubro de nuevas inversiones aumenta en forma importante al pasar de 70,2 millones de dólares en 1982 a 2410 en 1988, lo que representó un incremento de 243.3%. Las reinversiones observaron un desarrollo moderado y las cuentas con la matriz disminuyeron año con año.

Como resultado de lo anterior el capital contable de las empresas se incrementó a lo largo de dicho período, especialmente en los años 1987 y 1988.

Esto se explica por las elevadas tasas de interés y el creciente pago de servicio de la deuda.

A pesar de ésto, el balance final muestra un flujo positivo hacia el país en los últimos años.

COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA
(Flujos anuales en millones de dólares)

CONCEPTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Nuevas Inversiones	70.2	543.4	269.6	944.0	2910.9	2410.0
Cuentas con Matriz	193.0	-367.6	-10.9	-9.1	-144.7	-379.0
Reinversiones	197.3	215.3	231.8	587.1	481.4	563.7
Total en el Capital Contable	460.5	391.1	490.5	1522.0	3247.6	2594.7
Pasivos con el Exterior	-848.8	-270.9	-1003.4	-1003.2	-1984.9	-2138.0
A largo plazo	295.2	293.2	-242.2	-290.3	-1661.9	-1887.7
A corto plazo	-1144.0	-564.1	-761.2	-712.9	-323.0	-250.3
Flujos de capital	-388.3	120.2	-512.9	518.8	1262.7	456.7
Utilidades remitidas	184.0	241.0	386.3	335.0	412.5	519.1
Utilidades Reinvert.	197.3	215.3	231.8	587.1	481.4	563.7
Intereses	1149.0	1256.0	975.0	778.0	678.0	N.D.
Regalías y o.pagos	235.0	265.0	273.0	356.0	303.0	N.D.
TOTAL PAGOS AL EXT.	1765.3	1977.3	1866.1	2056.1	1874.9	1082.8

FUENTE: BANXICO

IV-B-3-Implicaciones Macroeconómicas.

Entre los factores e incentivos que han favorecido al incremento de la IED, se encuentran:

- 1) Mayor inversión productiva.
- 2) Estabilidad de precios.
- 3) Estabilidad cambiaria.
- 4) La reestructuración de la deuda externa.
- 5) Las perspectivas de crecimiento y utilidades de cada actividad.

El aumento gradual de las inversiones extranjeras conlleva a una mayor competencia en todos los sectores. Aunado a ello, la posibilidad de un número importante de proyectos con empresas extranjeras que se espera aportarán tecnología y recursos frescos, por las ventajas comparativas que les proporciona. Lo cual se traduce en la intensificación del proceso comercial intrafirmas (matriz-filial).

CONCLUSIONES

Por lo aquí presentado, se puede afirmar que lo realizado en materia de política de fomento al comercio exterior de nuestro país, se han dado grandes avances, pero en el ámbito particular de las exportaciones y sobre todo en materia de manufacturas, hay mucho por hacer todavía.

Al revisar los resultados aquí presentados, se tiene la impresión que la citada política de fomento solo ha beneficiado a muy pocos; ya que como vimos la mayor parte de las manufacturas, las han y las siguen exportando las empresas de áreas de actividad bien reducidas e identificadas, como lo es la automotriz con solo cinco compañías, o la electrónica, ambas con amplio predominio por parte de empresas de extracción multinacional y que han intensificado en buena medida sus exportaciones, gracias al comercio llamado interempresa (filial-matriz); aparte de esto, tenemos que tener en cuenta la continua desincorporación del sector paraestatal y por otra parte, que el sector privado nacional las compañías que realmente están exportando, son en su mayoría, de un tipo y tamaño corporativo o en otras palabras grandes empresas. Entonces qué pasa con la mediana y pequeña empresa, ya que pudimos ver su problemática interna, la pregunta es ¿Qué pasa con ellas respecto a la política de fomento?.

Diera la impresión de que falta mucho por hacer en incorporar a este tipo de empresas más en forma en los flujos comerciales in-

ternacionales.

La respuesta fácil sería que el gobierno se preocupara más por ellas, y en base a un paternalismo, hacerlas exportar manufacturas, pero no, el esfuerzo tiene que ser dual, entre las empresas que no lo han intentado o no han podido, y ciertamente también el gobierno; los primeros, al organizarse, desde buscar una conciencia exportadora, hacer una planeación estratégica, buscar mejores niveles de calidad terminal, etc., y por parte del gobierno crear formas de estímulo y apoyos más acordes al nivel, al tamaño y capacidad de dichas empresas, el pensar que las facilidades y apoyos tienen que ser más extensivos y no ser exclusividad de las ALTEX.

Lo anterior surge, una vez visto lo que sucede con la exportación de manufacturas, y que en base también a una creencia personal de que la empresa mediana y pequeña, sí puede incursionar en otras latitudes y que inclusive, si éstas no han podido crecer en su mercado natural por distintos motivos, quizá en la exportación se rá donde pueda existir la plataforma para encontrar su crecimiento.

La idea en concreto y para finalizar, es el que no se comience a crear un "club de los millonarios exportadores de manufacturas único y exclusivo".

BIBLIOGRAFIA

- 1) VARIOS AUTORES: El comercio exterior de México. Ed. SIGLO XXI.1982
- 2) IMCE: Planeación estratégica en las empresas de comercio exterior.
- 3) BANCA CONFIA: Manual del exportador. 1989
- 4) BANCOMEXT; Informes Anuales 1986-1990
- 5) SECOFI: Directorio principales empresas exportadoras.
- 6) CALZADA FERNANDO: México el tercer mundo y el comercio internacional Revista de Investigación económica.No.180
- 7) BANCOMEXT: Directorio de exportadores 1990
- 8) INEGI: Estadísticas del comercio exterior mexicano. Enero-Junio 1990
- 9) REVISTA EXPANSION: Septiembre 1987, Octubre 1988, Septiembre 1989, Septiembre 1990
- 10) SECOFI: Diagnóstico de la pequeña y mediana industria en México.1986
- 11) SECOFI: La industria mexicana por escala productiva.1987
- 12) HANEINE ERNESTO: Sustitución de exportaciones.Ed.Diana. 1988
- 13) WADGYMAR ARTURO: Manual de comercio exterior de México.Ed. ITEC.1988
- 14) SECOFI: Programa de modernización industrial y del comercio exterior. 1990-1994
- 15) Mercado Salvador: Comercio Internacional I-II.Ed.Limusa.1986
- 16) BANCO DE MEXICO: Boletín de economía internacional.1975
- 17) CAVAZOS LERMA MANUAL. Evolución del proteccionismo en México Ed.Siglo XXI.1982
- 18) FISHLow ALBERT: El comercio como motor del crecimiento, en - perspectivas económicas.No.38.1981.p.13
- 19) SENADO DE LA REPUBLICA: Información básica sobre el GATT, Cuadernos del Senado No.55.1985