

2
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EXPECTATIVAS ANTE EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO,
ESTADOS UNIDOS Y CANADA.
ANALISIS DE UN MODELO DE
EXPORTACION.

**SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA
QUE EN OPCION AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A N :

CALDERON CORONA CLAUDIA
LOPEZ TABA SOFIA LORENA
MARTINEZ CIENFUEGOS ADRIANA
ROMERO HUESCA MA. MABEL
ZENDEJAS GARCIA MA. DEL PILAR

DIRECTOR DEL SEMINARIO

L.A.E. Jesús Carlos Varela Cota

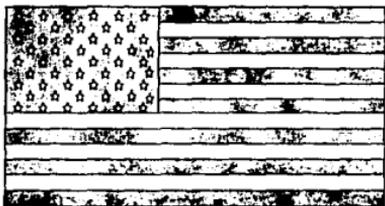


UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

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.



INDICE

	página.
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1	
RELACIONES COMERCIALES EN EL MUNDO	
1.1 ANTECEDENTES	8
1.2 SITUACION ACTUAL	13
1.3 REGIONES Y ASOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES	26
CAPITULO 2	
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	
2.1 ANTECEDENTES	45
2.2 MARCO ECONOMICO NACIONAL	48
2.3 CONSOLIDACION DE LA APERTURA ECONOMICA	67
CAPITULO 3	
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	
3.1 ANTECEDENTES	70
3.2 CONCEPTO	81
* Remitirse al Anexo I	
3.3 INTEGRANTES DEL TLC: MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA	89
3.4 ASPECTOS JURIDICOS DEL TLC	101
3.5 ETAPAS DE CONCERTACION Y LINEAMIENTOS	106
* Remitirse al Anexo III	
3.6 IMPORTANCIA	121
3.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	128

3.8	RELACIONES COMERCIALES	137
3.8.1	Relaciones Comerciales México - Estados Unidos	137
3.8.2	Relaciones Comerciales México - Canadá	161

CAPITULO 4

ASPECTOS RELEVANTES DE LA EXPORTACION

4.1	CONCEPTO DE EXPORTACION	166
	* Remitirse al Anexo II	
4.2	FACTORES QUE INCIDEN EN EL PROCESO DE EXPORTACION	167
4.2.1	Factores Internos	167
4.2.1.1	Producto	167
4.2.1.2	Mercado	170
4.2.1.3	Organización	171
4.2.1.4	Recursos	171
4.2.2	Factores Externos	172
4.2.2.1	Apoyo Integral al Comercio Exterior	173
4.2.2.2	Apoyos Financieros	189
4.2.2.3	Apoyos Promocionales	199
4.2.2.4	El entorno político y económico en los mercados internacionales	209
4.3	METODOS PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES	215
4.3.1	Directos	215
4.3.2	Indirectos	217
4.4	VENTAJAS QUE TENEMOS PARA EXPORTAR	221
4.5	DESAFIOS, BENEFICIOS E IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION EN LA ECONOMIA NACIONAL	234

4.6	EXPORTACIONES Y APERTURA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA	239
-----	--	-----

CAPITULO 5

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA DE AUTOPARTES

5.1	ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA	248
5.2	ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA DE AUTOPARTES	250
5.3	LEGISLACION	261
5.4	MERCADO Y PERSPECTIVAS	267
5.5	EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL	275
5.6	IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA ECONOMIA NACIONAL	286
5.7	PROCESO DE GLOBALIZACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	296
	* Remitirse al Anexo III	

CAPITULO 6

MODELO DE EXPORTACION

6.1	MARCO CONCEPTUAL	315
6.1.1	¿Qué es un modelo?	315
6.1.2	Objetivos del modelo	317
6.1.3	Pasos para la construcción del modelo	318
6.1.4	Propósitos para construir un modelo	320
6.1.5	Problemas en la construcción de un modelo	321
6.1.6	Determinantes para la construcción de un modelo de exportación	323

CAPITULO 7
CASO PRACTICO

7.1	DATOS DE CLASIFICACION DE LA EMPRESA	330
7.2	ANTECEDENTES	331
7.3	OBJETIVOS	336
7.4	GENERALIDADES DEL PRODUCTO Y DEL PROCESO PRODUCTIVO DE SEALED POWER DE MEXICO	339
7.5	MERCADOS	345
	7.5.1 Mercado de Equipo Original	348
	7.5.2 Mercado Independiente	354
	7.5.3 Mercado de Exportación	358
7.6	PERSPECTIVAS DEL MERCADO ANTE EL TLC	362
7.7	ANALISIS DE LA INVESTIGACION	365
	7.7.1 Distribución de ventas por segmentos	368
	7.7.1.1 Mercado Equipo Original	369
	7.7.1.2 Mercado de Exportación	370
	7.7.1.3 Mercado Independiente	375
	CONCLUSIONES GENERALES	377
	CONCLUSIONES ESPECIFICAS	390
ANEXO I	GLOSARIO DE TERMINOS RELATIVOS AL TLC	396
ANEXO II	GLOSARIO DE TERMINOS DE EXPORTACION	406
ANEXO III	ACTUALIZACION DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC (AGOSTO DE 1992)	410
	BIBLIOGRAFIA	440
	HEMEROGRAFIA	443

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

INTRODUCCION

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

INTRODUCCION

Es indudable que los cambios y la transformación experimentada por el mundo, han planteado grandes retos y desafíos a todas las naciones; por un lado, las han obligado a revisar sus políticas y estrategias de desarrollo; y por otro, a modificar sus formas de comercialización. Todo esto, con el único objetivo de adecuarlas a los nuevos avances científicos y tecnológicos, así como las innovaciones productivas (producción conjunta) y a las nuevas formas de comercialización (la globalización de mercados).

Prácticamente los países se han percatado que debido a las transformaciones que rigen el panorama económico, con el que actualmente se empiezan a alinear las potencias, no se podría en el futuro lograr un desarrollo en el marco de economías cerradas.

Si bien es cierto que los países desarrollados ya dieron respuesta a los cambios que se están gestando, conformandose varios bloques económicos, México también viene mostrando que no se quedará al margen de este proceso de cambio y transformación.

Lo anterior se observa con la política establecida por el Presidente Lic. Carlos Salinas de Gortari, la cual está enfocada a un nuevo modelo de desarrollo económico hacia el exterior, tratando de crear mejores condiciones para el crecimiento de las exportaciones así como la búsqueda de una mejor diversificación de mercados.

Esta búsqueda se ve reflejada en las negociaciones que pretenden lograr un Tratado de Libre Comercio, integración económica entre México, Estados Unidos y Canadá, y donde el concepto de exportación ha adquirido gran relevancia puesto que ahora los factores internos y externos ya están implícitos para la conformación de una estrategia en este sentido.

La finalidad central de la presente investigación administrativa (área de comercialización), es presentar la viabilidad de que:

"La empresa exportadora mexicana, a través de un modelo de exportación enfocado a satisfacer las necesidades del mercado exterior, y con el conocimiento de los procedimientos, oportunidades y actividades necesarias para exportar, podrá incorporarse eficientemente al mercado internacional, ante la próxima iniciación del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá".

Por lo tanto, el objetivo principal sería el orientar a las empresas mexicanas que deseen exportar, sobre la importancia y necesidad que tiene hoy en día adaptar un modelo de exportación enfocado a satisfacer las necesidades de un comercio internacional.

Este modelo de exportación tiene como propósito ser la base práctica y técnica, para que las empresas interesadas tomen

decisiones adecuadas ante los cambios tan drásticos que se observan hoy en día, y que debido al cúmulo de información que debe analizarse, un modelo de este tipo concretiza, agiliza y hace eficiente el proceso.

Pretendemos que la investigación contenga los elementos necesarios para que cuente con la validez científica y aporte conocimientos técnicos. La investigación se apoya en el Método Deductivo para la estructuración del marco teórico conceptual y alcanzar en ejemplo práctico para su aplicación.

Antes de emprender un diagnóstico surgió la necesidad, en el Capítulo 1, de situar el análisis en el contexto económico internacional, en donde se podrá observar que la estructura de algunos países se ha modificado, sobre todo en lo referente a los procesos de producción y distribución.

En el Capítulo 2 se contempla el comercio exterior de México, para conocer cómo nuestro país se ha comportado y cuáles son las tendencias ante la globalización de mercados latentes hoy en día, y sobre todo por la estrategia comercial que determina una integración con los países del norte de América.

Es precisamente en el Capítulo 3 que el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, establece el marco de referencia de la investigación, pues es el punto de partida que empresas, gerentes, estudiantes, gobierno y población en general tenemos como futuro cierto, pues aunque puede ser sólo una mera formalización de las relaciones económicas entre los

tres países signatarios, también resultará ser un parámetro para la liberación de nuestra economía y de los sectores estratégicos de la misma. Lo cierto es que la integración económica se da a nivel mundial, los cambios económicos nos obligan como país a agilizar las medidas para incorporarnos a esta transformación, y el Tratado es una de esas formas de integración.

Es indudable que al hablar de liberación comercial se encuentra implícito el tema de exportación, (Capítulo 4), el cual engloba una serie de aspectos internos y externos a las empresas, que se deben conocer y analizar para participar ordenada, sistemática y exitosamente en mercados internacionales.

Por otra parte, los cambios tecnológicos y organizativos se están dando en el contexto de las industrias de punta como son: la electrónica y la automotriz.

En el Capítulo 5 se presenta la Industria Automotriz como una de las ramas más dinámicas del desarrollo industrial y del crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México. Su importancia en nuestro país se refleja en su participación en el Producto Interno Bruto con un 9% y 2.3% del PIB total. Además, cuenta con el 8.3% del personal ocupado en la industria manufacturera. Lo anterior la convierte en la segunda rama industrial más importante después de la Petroquímica. Así mismo, cuenta con el 17% de las exportaciones totales y una participación del 30% en las exportaciones manufactureras, lo que hace que sea la rama que más exporta después del petróleo. Sin

embargo, es la que más importaciones realiza después del región de maquinaria, equipos y productos diversos participando con el 13% de las importaciones totales y el 15% en las importaciones manufactureras. También esta industria es "punta de lanza" en la economía nacional pues a partir de ella se alinea el comportamiento de otras industrias como: la industria siderúrgica, metal-mecánica, eléctrica, electrónica, petroquímica, textil, del vidrio y del hule, entre otras.

Aunado a ésto, dicha industria, es muy importante en el mercado del Tratado de Libre Comercio y en especial en Estados Unidos, lo que conforma la base teórica en la proposición de un modelo de exportación en el desarrollo de la investigación.

El Capítulo 6 destinado a conformar la base teórica de un modelo de exportación y la construcción del mismo, nos fue imposible concretar en un punto de máxima utilidad por una serie de limitaciones y problemas para conseguir los datos. El Capítulo 7 presenta un caso práctico de la empresa Sealed Power Mexicana donde se pretende ejemplificar el desarrollo de las funciones de una empresa que en la actualidad exporta sus productos y que ha logrado vencer obstáculos para mantenerse en mercados extranjeros, demostrando que cuenta con las adaptaciones y transformaciones para llegar a la integración económica alcanzando niveles competitivos.

Con todo esto, la presente investigación logra nuestro propósito al permitir el conocimiento de la realidad en un

Tratado de Libre Comercio y la estrategia de exportación que debe ser aprovechada por las empresas del sector autopartes y servir de guía a aquellas que deseen incursionar en este ámbito.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 1
RELACIONES COMERCIALES EN EL MUNDO

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

1.1 ANTECEDENTES

La historia reciente del comercio mundial, es decir, lo que ha acontecido en este siglo, la podemos analizar comprendida en tres grandes etapas. La primera fue la de la lucha entre las grandes potencias por establecer su hegemonía a nivel mundial y que dió lugar a las dos guerras mundiales. La segunda fue el resultado de la Segunda Guerra Mundial y sus acomodos. La tercera la estamos viviendo hoy.

El comercio mundial durante la primera de esas etapas estaba basado en un esquema en el cual cada potencia fincaba su desarrollo industrial en el mercado interno y en el intercambio de manufacturas por materias primas, con los países del área de influencia que adquirió como resultado del viejo colonialismo imperial. La lucha que dio lugar a las guerras mundiales fue por la ampliación de esas áreas de influencia, es decir, por el esfuerzo de las potencias de arrancarse mercados entre sí.

En la posguerra, el esquema de comercio mundial cambió radicalmente. Adquirió una estructura dual. Por un lado, se estableció el predominio del bipolarismo, es decir, la influencia extraordinaria de los Estados Unidos en el Occidente y de la Unión de Repúblicas Socialistas Sovieticas en el Oriente; y por otro lado, se basó en la reestructuración de las relaciones de las naciones industrializadas con los países que antes fueron sus colonias o con aquellos que adquirieron como mercados preferentes

como consecuencia de los acuerdos de pacificación.

En medio de esta dualidad, la hegemonía de las potencias las convirtió en objetivo comercial. Es decir, todos los países querían venderles algo. En occidente esta relación se vió envuelta en los efectos del plan de reconstrucción de posguerra, El Plan Mundial, que empujó fuertemente la reestructuración industrial de Europa y de Japón, con base en la modernización industrial norteamericana durante la Guerra.

Ahora bien, también durante esta segunda etapa se dió un fenómeno muy importante en el que México se vió incluido. Fue el de promover intensamente el crecimiento económico de los países antes colonias, que tenían potencialidad de mercado, a través de incorporarlos al esquema de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Este esquema permitió a países como México, Brasil, Corea, Taiwan, Malasia, Oceanía, India, Tanzania, etc., incorporarse al mercado mundial con un esquema distinto: la adquisición de bienes de capital y la eventual exportación de manufacturas. Fue este esquema el que permitió el surgimiento de las llamadas potencias medias, entre las cuales se encuentra México, y sobre todo, el surgimiento de los llamados tigres de la Cuenca del Pacífico: Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Este esquema de comercio mundial, que prevaleció durante casi treinta años, entró en crisis a principio de la década de los setenta. La crisis consistió en que las grandes potencias, los Estados Unidos y la URSS, perdieron productividad y

competitividad especialmente frente a los países industrializados de occidente que se modernizaron al influjo del Plan Marshall. Ambas potencias entraron en crisis de sus sectores externos por el déficit comercial. Compraban demasiado frente a lo que vendían al exterior. En especial Alemania, Japón y Francia adquirieron capacidad para competir con ventaja en los mercados mundiales, pero sobre todo, para penetrar el mismo mercado norteamericano.

Fue entonces cuando se presentaron un conjunto de crisis sucesivas. Detrás de la crisis comercial, que en 1971 provocó una recesión mundial por incremento del proteccionismo norteamericano mediante una devaluación y mediante sobretasas arancelarias, vino la crisis financiera. Las utilidades de las grandes empresas transnacionales que estaban en recesión se canalizaron a la banca, que buscó su inversión fuera de los países industrializados y prestó esos recursos a los países en desarrollo y a las potencias medias. Comenzaba la crisis de la deuda que hoy ahoga a tantos países.

Este fenómeno fue retroalimentado por la crisis petrolera que duró desde 1973 hasta 1981. El incremento de 4 a 40 dólares del barril de crudo generó una enorme liquidez mundial resultado de la inflación generalizada; liquidez que también buscó su canalización por la vía de los países en desarrollo, que en esos momentos eran los únicos mercados alternativos para las potencias en situación recesiva.

Por último, coadyuvó a las características de la crisis

mundial la crisis alimenticia, es decir, la insuficiencia de los países en desarrollo para alimentar a sus pueblos, lo que llevó a un reajuste de mercados a nivel mundial, especialmente de los granos y muy particularmente del trigo.

La forma como se comenzó a resolver la crisis de los setenta, es la que nos está llevando a presenciar la tercera etapa de comercio mundial contemporáneo, que es la que estamos viviendo. Tiene su origen en el hecho de que se comenzó a dificultar la penetración del mercado norteamericano por lo que las nuevas potencias industriales, más competitivas que los Estados Unidos, comenzaron a hacer una presencia extraordinaria a nivel mundial ganándole mercados. Esta guerra comercial empujó a todos los países manufactureros a intentar incrementar su competitividad, lo que empujó los cambios en la dimensión tecnológica, que a su vez empujó los cambios en la estructura industrial.

De ese tiempo a la fecha, es decir, en los últimos quince a veinte años, han acontecido cambios fundamentales en la estructura productiva y comercial del mundo, como parte de la necesidad de todos los países de ser más competitivos. Esos cambios se pueden resumir en tres conceptos que hoy los mexicanos no podemos perder de vista: la producción compartida, los mercados globalizados y las integraciones regionales. Toda la importancia de la Cuenca del Pacífico radica en la forma como los países asiáticos han participado en estos fenómenos.

La producción compartida consiste en la generalización del esquema de producción transnacionalizada, es decir, del aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país para la manufactura de componentes que finalmente pueden ser ensamblados en cualquier parte del mundo.¹

Es un esquema que supera nuestro viejo concepto de maquila para llevarnos a un concepto de posmaquila, que contempla la posibilidad de integrar la producción de prácticamente todas las regiones del mundo. Es interesante hacer notar que los países que primero se sumaron a este novedoso fenómeno de transnacionalización de la producción son los famosos tigres orientales situados en la Cuenca del Pacífico.

¹NOTA: En el punto 1.2 se explica el concepto de globalización de la economía mundial, asimismo en el 1.3 se habla sobre las integraciones regionales.

1.2 SITUACION ACTUAL

A partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, la humanidad ha experimentado dos profundas transformaciones en el orden del sistema mundial: la primera, que fuera un resultado de la misma Guerra y que se inició inmediatamente después de su conclusión; y la segunda, que se inicia apenas ahora, y de la que todos seremos, de una forma o de otra, testigos y actores.

La conocida reunión de Yalta en febrero de 1945, es el origen simbólico del orden mundial bipolar en el que han vivido por casi cinco décadas todas las naciones del planeta. Al mismo tiempo, indica el momento en el que concluyó el viejo orden colonial europeo. En esta reunión, en la que Roosevelt, Churchill y Stalin acordaron los límites y las reglas del nuevo orden internacional, los países de todo el mundo fueron separados en dos grandes bloques con los Estados Unidos y la Unión Soviética a la cabeza de cada uno de ellos.

En esta forma, desde febrero de 1945 hasta mediados de la década pasada el mundo podía ser adecuadamente descrito en términos del Este y del Oeste, una división que ya en los años cuarenta excedió los límites de influencia puramente militares para convertirse en una distinción económica, política, social y científico-tecnológica. En este entorno, el de la Guerra Fria y la reconstrucción de Europa y Japón, las dos superpotencias iniciaron una era de rivalidades por la supremacía económica y

militar en el orden mundial, por la capacidad para influir en el comportamiento de otras naciones y por el poder para controlar a las naciones del Tercer Mundo.

En términos generales puede afirmarse, sin temor a equivocación, que el orden internacional bipolar Este-Oeste está desapareciendo vertiginosamente. Por un lado, ambas superpotencias han iniciado desde hace algunos años, un movimiento de moderación e inclusive de reversión de algunas de sus tendencias y políticas hegemónicas anteriores. Por otro lado, el surgimiento de nuevas potencias y bloques económicos ha hecho patente y ha acelerado este proceso de disolución. Dando como resultado la globalización de la economía mundial.

Pero, ¿qué es en esencia la globalización de la economía mundial? Este fenómeno consiste en considerar al mundo como un sólo mercado, tanto para la venta, como para la compra de productos y aún para su producción. Aunque su definición es sencilla, en realidad se trata de un fenómeno económico de extraordinaria complejidad ya que el hecho de que una empresa considere al mundo como su campo de acción y actúe en consecuencia, demanda mucho talento, una excelente administración y la adopción de planteamientos estratégicos extraordinariamente ambiciosos. Esencialmente, lo que produjo y ha acelerado el fenómeno de globalización, ha sido el crecimiento del comercio y de la competitividad internacional.

Siendo la exportación una venta y la importación una compra,

es interesante analizar el comercio exterior desde el punto de vista de la mercadotecnia. La globalización de la economía mundial no es un fenómeno nuevo, lo que ocurre es que está de moda. De hecho, el primer producto global tiene más de treinta y cinco años en el mercado, se trata del Volkswagen Sedan, que se vendió prácticamente en todos los confines del orbe, y también presentó el traslado de su producción, en la actualidad, México es el único país en el que se produce este automóvil.

En opinión de varios especialistas, el nuevo orden económico internacional contará con el surgimiento de cinco grandes bloques compitiendo por el liderazgo mundial económico, político, y problemente militar a saber: el Norteamericano, el Socialista, el Europeo, el del Sureste Asiático y el Chino.

Por supuesto, estos bloques no han surgido repentinamente de la nada. En mayor o menor medida todos estos existían desde tiempo atrás e inclusive surgieron al abrigo del viejo orden bipolar. En todos los casos, la integración cultural de cada uno de estos bloques ha sido un enorme reto que gradualmente se ha convertido en una realidad y que ha precedido a las transformaciones económicas dentro de los mismos. Hoy en día es relativamente fácil distinguir las convergencias culturales de los países que constituyen cada uno de estos bloques. Basta pensar en Japón y Corea en Asia; Canadá, los Estados Unidos y los Estados fronterizos del Norte de México en Norteamérica; o en Hungría y Polonia en Europa Central. Estas convergencias, son un

producto del contexto contemporáneo tanto como en los siglos de historia común son el substrato en que se apoyan los actuales cambios en el orden económico internacional.

Tanto el norteamericano como el soviético son dos bloques que sobrevivirán las transformaciones del nuevo orden del sistema mundial.

Ambos bloques se encuentran en profundos procesos de transformación. Sus economías se han encontrado con crisis y problemas de diversa índole que por diversas razones han exigido grandes transformaciones. Su política exterior en el Tercer Mundo se ha enfrentado a costosos fracasos y sus sistemas de alianza internacionales se encuentran en proceso de reestructuración. Es este proceso de cambio en ambos bloques el que ha permitido, en última instancia, las transformaciones del sistema mundial.

Pero es este mismo cambio el que permitirá a ambos bloques conservar mucha de su fuerza y poderío en el nuevo orden internacional. Veamos por bloque cuáles serán los cambios más importantes de este nuevo orden internacional.

EL BLOQUE SOCIALISTA

Los cambios recientes más inesperados y dramáticos en la reestructuración del orden mundial han ocurrido al otro lado de la Cortina de Hierro.

Sin embargo, y apesar de la gradual liberación de sus economías y de sus sistemas políticos no debemos subestimar el

tamaño de los problemas que estas sociedades tendrán que enfrentar para llevar este proceso a buen término. Tampoco tenemos porque pensar que desearán, de un día para otro, setenta años de experiencias socialistas. Si algo parece evidente, es que los países del bloque socialista continuarán siendo eso: socialistas. Los cambios más importantes consistirán seguramente en una redefinición del socialismo que lo hará más parecido a las economías de mercado y a las democracias políticas occidentales, pero aún así su socialismo continuará siendo una herencia importante. Esto es verdad inclusive en países como Polonia y Hungría que iniciaron una temprana separación de los modelos socialistas.

Esta herencia puede resultar problemática y contradictoria en el futuro cercano. En países en los que la propiedad es aún inexistente -uno debe preguntarse- ¿con qué capital podría la población de estos países adquirir las empresas hasta ahora propiedad del Estado?. Es evidente que en su lugar los gobiernos de estos países no están todavía dispuestos a permitir la entrada de capital internacional para la adquisición de estas empresas y sin estos dos elementos es imposible imaginar que los países de este bloque puedan recurrir a la privatización.

En todo caso, es indiscutible que los países socialistas que han resistido hasta ahora férreamente el cambio político (Cuba o China) se verán obligados tarde o temprano como ocurrió con Alemania del Este, a aceptarlo y promoverlo a pena de perderse en

un aislacionismo internacional que los empobrecerá y atentará en contra de su estabilidad interna.

Es evidente que estos cambios asombrosos reactivarán gradualmente las economías de los países socialistas que se convertirán primero en un enorme mercado potencial sediento de bienes de consumo, por el cual los restos de los bloques competirán entre sí, para algún día convertirse en competidores de consideración en los mercados de otras partes del mundo.

EL BLOQUE DEL SURESTE ASIATICO.

Un fenómeno más conocido, pero no por ello menos asombroso, ha sido el resurgimiento en las últimas tres décadas, del bloque del Sureste Asiático encabezado por Japón. La reconstrucción de este país devastado por la Segunda Guerra Mundial, hoy por hoy el único país que ha sufrido el impacto de una guerra nuclear, hasta convertirse en uno de los países más ricos del mundo siendo motivo de perplejidad y admiración. Igualmente exitosa y meteórica ha sido la reconstrucción de Corea del Sur y la inclusión de Taiwan y Singapur como fuertes competidores en los mercados internacionales. Países éstos últimos, que además han alcanzado durante la presente década las tasas de crecimiento económico más altas del mundo.

Este bloque, que hasta hace poco había vivido al abrigo de su acceso privilegiado principalmente al mercado norteamericano y parcialmente al europeo, ha crecido suficientemente como para

sustituir con la demanda de su mercado interno una parte importante de las demandas de los mercados externos. De esta forma, Japón se ha erigido en un mercado importante de los bienes producidos en el resto de los países del Sureste Asiático a la vez que se ha convertido en un exportador de capitales en la región, iniciando con ello una tendencia de integración y enorme fortalecimiento económico.

La entrada de este bloque a la competencia internacional en alta tecnología es un ejemplo de su influencia futura en el entorno internacional. Por ejemplo, hoy en día Japón es único país en el mundo que puede producir masivamente semiconductores de alta eficiencia. También ha iniciado audazmente sus inversiones con la construcción de una planta de Susuki para el montaje de automóviles en Hungría, por un total de 156 millones de dólares, convirtiéndose así en el primer fabricante japonés de su sector que consigue implantarse en Europa Oriental. Corea se ha convertido en un modelo de país exportador de todo tipo de bienes, desde la maquila más simple hasta la fabricación de automóviles. De seguir así este bloque podría bien ocupar el primer lugar de investigación, desarrollo y aplicación de alta tecnología, un lugar que hasta la fecha se reservaban los norteamericanos. Si decidieran incursionar en mercados ajenos al norteamericano con sus productos de alta tecnología, este hecho podría fácilmente cambiar el equilibrio de fuerzas en el mundo. De la misma forma, las limitaciones que existieron durante La

Guerra Fría para la constitución de este bloque como una potencia militar, han ido desapareciendo y sus intereses en integrarse en un bloque han ido en aumento. Basta hechar una mirada al desarrollo de la Cuenca del Pacífico y de Asia, o al crecimiento de la inversión sur asiática en la que podemos incluir a México, para corroborar esta afirmación.

EL BLOQUE EUROPEO.

El bloque más avanzado en el proceso de integración política y unidad económica es el europeo. Los países de Europa Occidental han hecho ya un éxito del mercado común europeo y están por repetirlo en 1992 con la ya famosa unidad europea. El resultado del proceso de unificación en Europa será seguramente un ejemplo más del viejo dicho de que "el todo es mejor que la suma de sus partes".

No debe caber la menor duda de que en relativamente poco tiempo el bloque europeo será capaz de enfrentar cualquier reto proveniente de cualquier otro y en cualquier terreno, así como será capaz de lanzar nuevos y complicados desafíos que harán el entorno internacional aún más competitivo y difícil.

La unificación de las dos Alemanias es un buen ejemplo de estos nuevos desafíos. Tanto Alemania Occidental como Alemania Oriental son hoy por hoy, las dos economías más fuertes de ambos bloques. Los organismos económicos internacionales como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el Fondo

Monetario Internacional (FMI), ya baticinan una aceleración del crecimiento de la economía internacional como consecuencia de la modernización y revitalización de los aparatos productivos de los países de Europa del Este.

El pronóstico no es vano. Se trata de la incorporación de 400 millones de consumidores potenciales a los circuitos normales del comercio mundial. Por otro lado, no se trata de países atrasados y dependientes, sino de naciones industrializadas que, después de las enormes aportaciones económicas internacionales, se convertirán en enormes consumidores de toda clase de productos.

El principal problema con el que se enfrentará el inversionista extranjero en estos países será por lo pronto la obtención de utilidades y la repatriación en divisas fuertes. No se podrán obtener rápidos y portentosos retornos económicos en los próximos años, pero sí es factible invertir con excelentes oportunidades en proyectos para la exportación desde esos países ya que se tendrán privilegios en el acceso directo a divisas convertibles.

Una de las opciones de inversión más accesible es el esquema de "joint venture" o coinversión. Esta parece ser la fórmula transitoria que han desarrollado los países del Este de Europa para admitir reguladamente la inversión extranjera, y que por lo pronto podría colaborar en la urgente renovación de la planta productiva al aportarse de esta forma capital y tecnología

frescos.

EL BLOQUE CHINO

Sólo su tamaño sería razón suficiente para considerar a China como un bloque en sí mismo. Sin embargo, y más allá de su tamaño, las decisiones políticas de los dirigentes chinos durante el año pasado han tendido a aislarlos y separarlos del resto de los bloques en consolidación.

Sus relaciones con el bloque norteamericano, ágiles y positivas durante casi dos décadas, de las que fructificó una esperanzadora reforma económica, han alcanzado su punto más bajo con las tensiones que resultaron de la masacre de Tiananmen. Paradójicamente, a pesar de que la política de apertura del bloque socialista y la reducción del intervencionismo soviético han disminuido la tensión con China, sus dirigentes están lejos de compartir los nuevos senderos por los que transita el bloque socialista como de permitir manifestaciones sociales y políticas similares en su propio suelo. Más aún, el surgimiento de este nuevo bloque se ve acentuado por el hecho de que algunos de los países del bloque socialista, los más reacios a la apertura y a la modernización, han manifestado la intención de iniciar un proceso de integración con el bloque Chino que les permita aislarse de estos cambios. De esta forma, el aislacionismo económico y político sería la característica dominante de este bloque el cual, por supuesto, no dejaría de ser un contendiente

formidable en cuestiones estratégicas y de seguridad internacional.

EL BLOQUE NORTEAMERICANO.

Finalmente, en el bloque norteamericano debemos incluir a México, Estados Unidos, Canadá, probablemente algunos otros países latinoamericanos y tal vez también a Inglaterra, que en los próximos años definirá su posición con respecto a la unidad europea. Hoy por hoy, este bloque posee el mercado más grande y más rico del mundo, así como la economía de mayores proporciones, la punta de investigación científica y tecnológica en varias áreas: alta tecnología, investigación biogenética y el poderío militar más grande en la historia de la humanidad. Sin embargo, fuera de las recientes negociaciones entre México, Estados Unidos, y Canadá, este grupo de países tiene un largo trecho por recorrer para convertirse efectiva y verdaderamente en un bloque. Hasta ahora ha sido una hegemonía que se ha descrito en términos de "traspatrios" y "vecinos distantes". Hasta ahora también, ninguno de sus integrantes se ha mostrado muy feliz de esta convivencia forzada, a pesar de que muchos vecinos, verdaderamente distantes, han estado deseosos de compartirla por décadas.

Los obstáculos a una integración efectiva en bloque son enormes: una larga historia de intereses encontrados y disputas no resueltas que han hecho de la historia común de estos pueblos

una carga de prejuicios más que de experiencias; no existe una idea clara -ni en el Norte ni en el Sur- de como llevar a cabo esta integración de una forma estable y continua, y existe en ambos lados una vigorosa oposición de la misma.

México es, indudablemente, el país latinoamericano que más ha avanzado por el camino de la integración económica al bloque norteamericano. El hecho es que la política mexicana de apertura económica de estos últimos años ha acelerado el proceso de integración de grandes sectores de la economía mexicana al mercado común norteamericano. Su vecindad con los Estados Unidos, la historia reciente de su estabilización exitosa, la renegociación de su deuda, y la modernización de su política económica lo han puesto a la delantera de un proceso que sin duda seguirán otros países de la región. Sin embargo, la rapidez y el grado hasta el cual otros países de América Latina se incorporarán a este bloque dependerá del éxito en la creación de un concepto hemisférico de comunidad y de las ventajas que estos países perciban de su incorporación a la indudablemente más poderosa tríada: México - Estados Unidos - Canadá.

Dicho sea de paso, es de esperar que este proceso incremente algunas desigualdades existentes en la región y al interior de cada país, como ejemplo de ello comparemos a los estados del Norte de México con los del Sur. A medida que las economías regionales más sofisticadas e industrializadas se preparan para una interacción competitiva, aquellas menos desarrolladas o más

inestables tendrán que limitar sus objetivos a los de la mera sobrevivencia o, en el mejor de los casos, al de la adquisición de un nicho marginal de prosperidad. Poca o ninguna esperanza podrán estos países tener en otros bloques del sistema internacional. Si la incorporación de estos países al bloque norteamericano será tortuosa y difícil, su incorporación a otros bloques con tendencias más proteccionistas, más lejanos y con todavía menos afinidades culturales será mucho más.

1.3 REGIONES Y ASOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La nueva etapa que vive el mundo, apertura comercial exterior y dinamización de los mercados externos, justifica, que se analicen los bloques de integración económica más importantes en el contexto mundial, así como las asociaciones creadas para cumplir con dicho fin.

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

Fue establecida por el Tratado de Roma de enero de 1958. En esta organización el destino económico y social de cada uno de sus miembros está conformado en común. A los seis miembros originales -Alemania Federal, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos-, se incorporaron, en 1973, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido; Grecia lo hizo en 1981 y finalmente Portugal y España, en 1986. Su creación obedeció al interés de integrar en un mercado común libre de todo tipo de restricciones al comercio de bienes, servicios, la movilidad de mano de obra, el movimiento de capitales y una política energética común, incluyendo la utilización de la energía nuclear.

La comunidad Económica Europea se ha constituido en una de las principales economías del mundo, cuenta con una población de 322 millones de personas y un ingreso per cápita de 10 mil dólares, que sitúa su estándar de vida promedio entre los más elevados; además

es el más importante importador del mundo.²

CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico fue resultado de una iniciativa japonesa gubernamental para crear una zona de libre comercio como organización económica vinculada a los aspectos comerciales, de inversión y tecnológicos, donde sus miembros gocen de un status de igualdad, y se promueven mecanismos de cooperación bilateral, regional y global.

Aún esta región económica no se ha definido cabalmente. Mientras que algunos aseguran la asociación con los países del Oriente Asiático con litoral al Océano Pacífico, otros incluyen a todos los países ribereños del mismo. Sin embargo, podemos decir que, geográficamente, comprende los siguientes países: Japón, Singapur, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan, Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia; así como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos, México, Centroamérica y Sudamérica (Chile, Perú, Colombia y Ecuador).

El concepto de la Cuenca del Pacífico como región económica adquirió relevancia en Japón durante la década de los setenta. La idea original era crear una zona de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón. Ahora sin duda alguna Japón es el motor económico de la región, ya que el crecimiento

² RUSSELL,
Mauricio,
Extranjera", p. 91

"La Modernización Nacional y la Inversión

de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva acabo.

Existen dos movimientos de integración en la región del Pacífico. Por un lado, se encuentra la Asociación del Sudeste Asiático, que agrupa a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y recientemente a Brunei, y que constituye una zona de preferencias arancelarias tendientes a la creación de un espacio de libre comercio. En el otro, existe el acuerdo comercial para estrechar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda, cuya finalidad es la conformación de un nuevo mercado común. Estos dos países también otorgan preferencias arancelarias a las importaciones de las naciones isleñas vecinas, mediante el Acuerdo del Pacífico del Sur para el comercio regional y la cooperación económica.

La importancia de la Cuenca del Pacífico se manifiesta con la concentración de la mitad del total de la población mundial aproximadamente, 45% de la dicha población; más del 40% del comercio; el 25% del tráfico aéreo; el 33% de la inversión mundial.

La estrategia de desarrollo de la Cuenca del Pacífico se ha traducido en la enorme importancia del papel de la iniciativa privada frente a la limitada intervención gubernamental, la dinámica abierta del mercado, la eliminación y reducción de

³ RUIZ, Durán Clemente, "El Comercio en la Cuenca del Pacífico", en: BANCOEXT, vol. 40, No. 6, junio 1990.

trabas al comercio internacional.

Por otro lado, en esta región económica existe la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), establecida en 1980 en Australia, es una instancia sumamente útil para analizar, discutir y resolver los problemas comerciales; así como establecer lineamientos para promover la cooperación comercial en dicha región. La Conferencia cuenta con un Secretario Permanente, con sede ahora en Singapur, y con nueve grupos de trabajo especializados en los temas de desarrollo pesquero; política comercial; política agrícola; desarrollo de los transportes; las telecomunicaciones y el turismo; cooperación científica tecnológica; protecciones de los bosques tropicales; comercialización de minerales y energía; estudio de las perspectivas económicas regionales y el desarrollo económico de las naciones insulares del Pacífico.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

En sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se creó la Asociación Latinoamericana de Integración "ALADI", tuvo su origen en el Tratado de Montevideo en 1980, en los que los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México, decidieron proseguir con el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico y social, armónico y equilibrado de la región a largo plazo, para establecer en

forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano.

Dicho objetivo se alcanzará a través de una promoción y regulación del comercio recíproco, de la complementación económica y de acciones de cooperación en el campo económico que permitan la ampliación de mercados.

Los mecanismos que se establecen consisten en una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.

La preferencia de alcance regional se aplicaría con preferencia al nivel que rija a terceros países no signatarios del tratado.

Los acuerdos de alcance regional son aquellos en los que participan todos los países miembros para otorgarse concesiones arancelarias para la importación de productos entre ellos mismos.

Los acuerdos de alcance parcial son aquellos que celebran los países miembros con la característica de que los derechos y obligaciones que se establezcan regirán exclusivamente para los países que se suscriban o que se adhieran a ellos. Estos acuerdos de alcance parcial, podrán dividirse a su vez en comerciales de complementación económica, agropecuarios, y de promoción del comercio, principalmente.

El acercamiento económico en América Latina apesar de los esfuerzos de ALADI, se ha enfrentado a problemas de diversa índole que se pueden resumir de la siguiente manera: el sistema

de preferencias no ha promovido el comercio intrarregional, más bien, ha inducido niveles sumamente elevados de protección. La única forma de avanzar eficazmente hacia la integración Latinoamericana es eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de la región y mediante proyectos concretos de coinversión que integren en forma creciente las economías.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los países signatarios, los cuales ascienden a más de noventa países que en conjunto realizan más del 85% del comercio mundial.

Así, el GATT es una de las formas de garantizar la continuidad de los proyectos económicos, al constituir un Tratado Internacional.

El GATT cumple con dos propósitos fundamentales:

- 1) Constituye un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales.
- 2) Sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto, en el sentido de que otorga los mismos derechos a todas las partes concertantes y

evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas. Liberal, porque está inspirado en el principio de la economía clásica liberal, según el cual si cada país se especializa en la producción de las mercancías en las que tiene ventajas comparativas, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta.

Entre los beneficios que ofrece el GATT se encuentran los siguientes:

- a) Contar con un marco internacional de garantía y protección a las exportaciones.
- b) Contar con un foro multilateral para consultas y reclamaciones.
- c) Tener disposiciones que permitan proteger a la industria en caso de perjuicio grave, regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.
- d) Participar en la definición de normas comerciales futuras.

EUROPA DEL ESTE

La economía mundial y el comercio internacional están cambiando a raíz de las transformaciones en Europa oriental. En 1989 uno de los grandes bloques de la posguerra se derrumbó, dejando de lado una de las ideologías más controvertidas de la historia. Mucho tuvo que ver la perestroika soviética al promover la eliminación de los sistemas de control directo de estos países

y propiciar su desarrollo independiente.

La Europa del Este comprende nueve países: Unión Soviética, República Democrática de Alemania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, Yugoslavia y Albania, de los cuales los primeros seis han sido miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), creado en enero de 1949 y que engloba a estos países. El Consejo, promovido y apoyado por la Unión Soviética en sus inicios, ha perdido poder de negociación y se pone en tela de juicio su existencia.

La población total de esta región es 422.3 millones de personas. La URSS llamada así hasta diciembre 31 de 1991 concentra dos tercios de la población y el producto interno bruto, la segunda mayor economía es la de Polonia. Asimismo, el 25% del total de su comercio exterior se realizaba entre ellos mismos a través del CAME y bajo el patrocinio de la Ex-URSS.

Hasta hace poco tiempo, las posibilidades de efectuar un intercambio comercial con los países de Europa del Este eran limitados, la casi nula comercialización de productos en estas naciones obedecía a una rigidez del propio sistema que prevalecía, afortunadamente esto ha cambiado, hoy esta parte del mundo se presenta como un mercado prácticamente en espera de una serie de productos que hasta ahora estaban proscritos o escasos.

Sin embargo, la interrupción de este bloque en el sistema de mercado ha provocado en el mundo occidental un temor por la competencia de allegarse de recursos, de inversión y lucha de

mercados, aunque también se vislumbran los enormes beneficios para vincularse con un mercado tan vasto, donde seguramente existirán consumidores que obviamente demandarán todo tipo de servicios y bienes de consumo y de capital.

Asimismo, la apertura comercial y financiera de economías centralmente planificadas, que antes estuvieron prácticamente marginadas de los flujos de mercancías y capitales que se daban alrededor de los estados capitalistas más poderosos, repentinamente inauguró nuevas alternativas para la compra-venta de bienes y servicios, así como la colocación de inversiones productivas, apareciendo como fuerte competidor en el reparto del ingreso mundial, ofreciendo productos o captando ahorro neto mediante créditos o inversiones directas.

Por otro lado, apesar de que Europa del Este ha abierto sus puertas a la inversión extranjera, los inversionistas se han mostrado cautelosos, pues si bien es ventajoso también tiene sus limitaciones.

La mayoría de los analistas occidentales coinciden en señalar las siguientes desventajas que presenta esta región: ⁴

- Crecimiento lento o estimado de sus economías y descenso de la productividad.
- Obsolescencia de su aparato productivo y de la industria pesada.
- Problema de deuda elevada (sobre todo Hungría, Polonia y Yugoslavia)

⁴ _____, "Privatización, llave en Europa Oriental", en: Excélsior, México, 28 de septiembre de 1990, p.15.

- Bajas calidades de sus productos y graves rezagos tecnológicos que no le permiten una mayor competitividad en sus exportaciones.
- Carencia de liquidez en divisas convertibles y desabasto derivados de la economía en su conjunto.
- Han mostrado temporalmente un bajo rango al otorgamiento de nuevos créditos por parte de la banca internacional.
- El traslado de medios de producción a una clase empresarial inexistente, el desconocimiento de técnicas modernas de comercio y la ausencia de redes propias de comercialización.
- Se calcula una nueva política de precios que reasigne los subsidios y favorezcan la inversión de las empresas, muchas de las cuales pasarán a un régimen de autogestión, lo que agudizará el desempleo.

La Europa del Este ahora queda inmersa en profundas transformaciones comerciales e integración por bloques mundiales.

ACUERDO O TRATADO DE LIBRE COMERCIO: MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA

El Tratado de Libre Comercio constituye una estrategia encaminada a elevar la competitividad del mercado estadounidense, canadiense y mexicano.

A nivel teórico podemos decir que dada la tendencia actual del comercio mundial hacia la confirmación de bloques comerciales, el gobierno de Estados Unidos busca, a largo plazo, la creación del Mercado Común Norteamericano.

Con este documento se prevee dar marcha a la liberación del comercio de bienes, servicios e inversiones entre ambos países. En este sentido, cabe señalar que a pesar de dichas liberaciones el Tratado de Libre Comercio no es una unión aduanera ni un

mercado común. Lo único que permite es el libre acceso de manera temporal, a hombres de negocios e inversionistas para determinados sectores. Sin embargo, la idea de mercado común es a largo plazo, porque debe entenderse como todo un proceso histórico de largo alcance. Además de disponer de un mercado de 350 millones de personas que se equipararía en importancia a los de Europa y Asia, asegurando a los productos de México, Estados Unidos y Canadá su libre acceso al mercado más grande del mundo.

EL MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR)

El Mercosur constituye la mejor respuesta de los países sudamericanos para hacer frente a la imposición de nuevas reglas para el desarrollo económico internacional, donde están en juego la "supervivencia de los Estados nacionales latinos".

De esta forma se rompe con la política del "autodesarrollo" que se privilegió durante décadas en Latinoamérica, lo cual tendió básicamente a una "integración defensiva" con ampliación de la frontera nacional, pero con un mercado igual de cerrado.

Integrado por cuatro naciones, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, según el acuerdo firmado el 12 de marzo de 1991 en Asunción, Paraguay, el Mercosur representa paralelamente lo que el Tratado de Libre Comercio (TLC) será para América del Norte, pero esta integración tiene miras a formar un intercambio común económico, comercial y de servicios, cuando esté en plena operación el 1 de enero de 1995.

Como mercado ampliado de los cuatro países, contará con la participación de 190 millones de habitantes (52.7% de lo que será en América del Norte); con un potencial de intercambio comercial inicial de 5 mil 500 millones de dólares y una suma del PIB de 415 millones.

Será a través de este espacio económico regional, como los países puedan insertarse al sistema internacional que asegure su desarrollo.

FACTO ANDINO (ACUERDO DE CARTAGENA)

El 25 de mayo de 1969, los gobiernos de Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Colombia, suscribieron el Acuerdo de Integración Subregional Andino, con el cual culmina una labor que dió comienzo con la Declaración de Bogotá del 16 de agosto de 1966 (casi un plazo de 3 años).

Dichos países aceptan, entre otros preceptos, el de programar conjuntamente el desarrollo industrial de la subregión, el de liberar totalmente los productos de su intercambio a más tardar el 31 de diciembre de 1970 y el de poner en aplicación un arancel externo común también a más tardar en la misma fecha. El Acuerdo Subregional queda enmarcado en la

⁵ LOPEZ, Espinoza Socorro, "El Mercosur será para América Latina lo que el Tratado será para Norteamérica", en: El Financiero, México, 30 de mayo de 1991, p.15

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)⁶ y responde a las normas que para acuerdos de esta naturaleza ha fijado la ALALC.

El Acuerdo de Integración Subregional Andino representa un avance hacia soluciones basadas en la programación industrial conjunta, en contraste con las soluciones fundadas en la liberación comercial. El concepto industrialista del Acuerdo hace que se presente como un instrumento de integración más resuelto y eficaz que el Tratado de Montevideo (ALALC).

Los llamados Programas Sectoriales del Desarrollo Industrial -muy superiores en punto a coordinación a los acuerdos de complementación industrial en la ALALC- constituye la pieza básica del nuevo Acuerdo de Integración que comprende entre otros elementos:

- a) La programación conjunta de las nuevas inversiones a escala subregional y medidas para asegurar su financiación.
- b) La localización de plantas en los países de la subregión.
- c) Programas de liberación que aseguren el libre acceso de los productos respectivos al mercado subregional.
- d) Un arancel externo común.

El objetivo del "Pacto Andino" es de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, acelerándose el crecimiento mediante la integración económica, ello facilitaría su

⁶NOTA: ALALC ahora es ALADI Asociación Latinoamericana de Integración.

participación en el proceso integrador de la ALALC.⁷

Otro rasgo esencial del acuerdo Andino es que clasifica a los cinco países miembros en tres grupos, con importantes privilegios exclusivos a favor de los integrantes del grupo de menor desarrollo económico relativo (Bolivia y Ecuador) y pequeñas ventajas asignadas a Perú en relación con Colombia y Chile.

El Acuerdo de Cartagena se planteaba no como un fin en sí mismo, sino como una etapa de transición hacia una meta más amplia, la formación del mercado común latinoamericano, prevista ya en el Tratado de Montevideo, que sería más fácil de alcanzar en la medida en que el desarrollo del Grupo Andino contribuya a modificar los desequilibrios existentes en el seno de la comunidad latinoamericana y a facilitar las futuras negociaciones del mercado común.

EL MERCADO COMUN LATINOAMERICANO

Siempre se consideró que el establecimiento de una zona de libre cambio en América Latina a través de la ALALC era solamente un paso previo a la integración económica que debería realizarse con un Mercado Común. El objetivo final seguía siendo la quimérica integración política latinoamericana, el sueño de los

⁷ SEARA, Vázquez Modesto, "Tratado General de la Organización Internacional", p. 939.

mejores hombres del subcontinente desde los albores de la independencia.

El programa de acción, que acompaña a la Declaración de los Presidentes de América adoptada en Punta del Este el 14 de abril de 1967, anunciaba el compromiso de crear, en forma progresiva, a partir de 1970, un Mercado Común Latinoamericano que debería estar complementado en un plazo máximo de quince años y resultaría del perfeccionamiento de los sistemas de la ALALC y el Mercomún Centroamericano^B, sometidos ambos a un proceso de convergencia, "en etapas de cooperación, vinculación e integración".

La visión tan generosa como optimista de los mandatarios americanos no tuvo el epílogo esperado y se han presentado crecientes dificultades tanto en el seno de la ALALC, donde el Protocolo de Caracas pospuso hasta fines de 1980 la liberalización de los intercambios, según vimos atrás, como en el Mercado Común Centroamericano, donde los problemas políticos y

^B NOTA: El deseo de formar una zona regional que estuviera en pro de la unificación de Centroamérica da comienzo a principios de la década de 1950, y se decide iniciar un nuevo camino orientado a la zona al fomento de la cooperación política y por vía del acercamiento de las economías de los países que la integran: El Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua. A pesar de todos los esfuerzos que llevaron a firmar el Pacto de Managua con el que se pretendía el establecimiento de un mercado común, a más tardar en un plazo de cinco años, y también de una unión aduanera (firmado en 1960). Pese a lo anterior los problemas políticos y financieros de la zona impidieron la subsistencia de este bloque económico.

financieros ponen en peligro la frágil empresa de la reunificación de los pueblos que hablan el mismo idioma y tienen, a pesar de todo, más características que los unen, que las que los separan.

La integración de América Latina, aunque no sea más que porque la historia va en ese sentido, será en un plazo mayor o menor, una realidad; pero esa realidad nos parece que se va a producir preferentemente por imperativos económicos y no mediante la simple elaboración de programas.

EL TRIANGULO DEL NORTE (ACUERDO TRILATERAL)

El 12 de mayo de 1992 los Presidentes de Guatemala, El Salvador y Honduras formalizaron el establecimiento de una zona ampliada de libre comercio, denominada Triángulo del Norte.

El acuerdo trilateral extiende la posibilidad de una alianza de libre comercio entre México y los tres países que lo conforman.

Con el compromiso establecido los tres países otorgarán "tratamiento nacional" a las inversiones provenientes de cualesquiera de ellos y facilitarán el establecimiento y operación de sucursales y subsidiarias de bancos y financieras nacionales en los territorios de las partes contratantes.

El objetivo primordial del acuerdo trilateral de libre comercio que permitirá regular el intercambio comercial de unos 6 mil productos, es impulsar el desarrollo económico de los tres

países.

En la minicumbre, celebrada en la ciudad del occidente de Honduras, los presidentes de las tres naciones signantes establecieron que el Triángulo del Norte entrará en vigor a principios de 1993, y se espera que Nicaragua y Costa Rica se sumen a más tardar al finalizar 1992.

En el marco de los acuerdos, los mandatarios establecieron un plan piloto que denominaron "Plan Trifinio", para unir económica y comercialmente la franja fronteriza que comparten los tres países.

En el proyecto piloto, que de ser financiado con una donación de la Comunidad Económica (CEE) y con fondos propio de los tres países, por un total de 10.32 millones de dólares, abarca un área de 700 kilómetros, comprendidos dentro de un anillo de carreteras que enlazan a las poblaciones de Metapa (El Salvador, Esquipulas (Guatemala) y Ocotepeque (Honduras).

La zona fronteriza enmarcada dentro de "Plan Trifinio", tiene una vocación forestal que cuenta con recursos mineros, atractivos turísticos y tierras con vocación agrícola, según los estudios previos a la firma de los acuerdos.

En el comunicado conjunto de 10 puntos, los presidentes coincidieron en que es necesario acelerar el proceso de integración regional, buscando "lo más rápido posible" la

⁹ LOPEZ, Freddy, "Guatemala, Honduras y el Salvador se unen en una zona Comercial", en: El Financiero, México, 13 de mayo de 1992,

p. 20.

creación de la comunidad económica centroamericana, a la que tendrán que integrarse en un futuro Costa Rica y Panamá.

El acuerdo signado por Guatemala, El Salvador y Honduras establece también la adopción de un nuevo arancel centroamericano de importación, la eliminación de todas aquellas barreras no arancelarias y demás medidas que obstaculizan el libre comercio entre sus territorios, así como el uso de sus respectivas monedas nacionales, el dólar y otras monedas fuertes para el pago de las transacciones comerciales.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 2
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

2.1 ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR

La historia del comercio exterior en México puede decirse que surge con la Colonia Española y se desenvuelve através de un proceso lento de dependencia con respecto a las potencias europeas hasta que, a principios del siglo XX Estados Unidos se adueña del comercio latinoamericano.

Durante la Colonia se crearon grandes fortunas en México através del comercio con España. El comercio estuvo monopolizado por la Corona Española por medio de la Compañía de Indias con el objeto de mantener favorable la balanza comercial, recurriendo a prácticas proteccionistas e impidiendo el desarrollo social y económico en la Colonia.

El comercio exterior con otros países se penalizó y se embargaba a cualquier barco extranjero que tocara puertos mexicanos. Esto propició el contrabando y la piratería.

En 1778 por orden de Carlos III se quitó a Cadiz el monopolio del comercio con las colonias, dándose así un primer paso para el libre cambio.

El monopolio colonial en el comercio exterior se terminó hasta 1820 al desaparecer la prohibición de comercio de otros puertos que no fuera el de Veracruz habilitando a puntos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros.

Hasta antes de la consolidación de la Independencia no existía, propiamente dicho, el comercio exterior de México, sólo

un intercambio entre España y su Colonia. En el periodo Independiente se intensifica la actividad comercial con Inglaterra abandonandose la piratería y el contrabando, a través de los primeros "Tratados de Amistad, Navegación y Comercio" en 1827.

Durante el porfiriato México se ve influenciado por la expansión del capitalismo a nivel mundial en la que debido a la recepción de capital extranjero se desarrollan áreas estrechamente vinculadas a la exportación, como líneas ferroviarias, agricultura de plantación tropical así como las grandes haciendas del porfiriato las cuales dieron al país un semblante altamente dependiente del mercado y capital externo.

Entre los años de 1826 y 1851 existieron relaciones irregulares con Estados Unidos debido a la situación anárquica que vivió México en esta época, en especial en 1847, año en el que se suscita la Guerra México - Norteamericana.

Hasta 1860 la mayor parte del comercio exterior mexicano continua efectuandose con Europa, especialmente con Inglaterra seguida de Francia y en lugar secundario, Estados Unidos.

Mientras en el porfiriato las inversiones y el comercio provenían principalmente de Europa, a partir del triunfo de la Reforma se rompen relaciones con Inglaterra, aumentando por otra parte la relaciones comerciales con Estados Unidos.

Durante la Revolución Mexicana el comercio exterior se incrementó, la principal causa de ésto, según López Rosado,

fueron las exportaciones de petróleo realizadas durante la Primera Guerra Mundial, a su vez, se efectuaron cuantiosas importaciones para asegurar el abastecimiento de armamentos y alimentos.¹⁰

Posterior a la Revolución se inicia la época de construcción del país. Los efectos de la depresión de 1929 en Estados Unidos se dejan sentir en México al caer las exportaciones en un 51.2% y las importaciones un 56.1 % recuperando el nivel hasta 1935 año en el cual el comercio con Estados Unidos ya es predominante en un 62.8 % en exportación y un 63.3 % en importación.

¹⁰ Cf. LOPEZ Rosado, Diego, "Historia y pensamiento económico de México desde la conquista hasta hoy", p. 102.

2.2 MARCO ECONOMICO NACIONAL ¹¹

ETAPA POST-REVOLUCIONARIA (1920-1940)

Después de la Revolución Social en México (la cual destruyó un estado oligárquico en poder de latifundistas) se dan factores que provocan un cambio radical para una nueva economía mexicana. Tales factores son:

- La existencia de sistemas productivos, que pasada la Revolución, impulsaron la producción.
- La depresión en el comercio mundial de 1929, que de alguna forma afectó las economías de los países capitalistas.

El desplome que sufrió el comercio mundial, prácticamente cerró las vías principales a través de las cuales los países latinoamericanos, entre ellos México, vendían sus productos primarios a países industrializados, a cambio de todo tipo de bienes industriales.

Dados los factores antes mencionados, se logra por una parte, que las condiciones de producción de manufacturas comenzaran a desarrollarse interiormente, y por otra parte se dan los primeros impulsos de la sustitución de importaciones.

Las repercusiones de la crisis de 1929 en México fueron severas, Leopoldo Solís calcula que las exportaciones mexicanas realizadas en 1932 representaban a penas un tercio de las que se

¹¹ Fuente sobre datos estadísticos de 1920 a 1981: Rossell, ob. cit., pp. 63-70.

efectuaron en 1929. El producto interno detuvo su crecimiento, registrando, por el contrario, una caída global del 5.6% entre 1929 y 1932. La industria de transformación vio disminuir su participación en el valor agregado total; pues si en 1929 ésta representaba el 15%, en 1932 constituía el 12.4%. Sin embargo, a partir de 1934 los signos de la recuperación son evidentes. Entre este último año y 1940 el producto total se incrementa a una tasa anual promedio de 5.5%, en tanto que en el quinquenio 1935-1940, la producción industrial hace lo propio a un ritmo de 5.4% año con año.¹²

EL MILAGRO ECONOMICO MEXICANO (1940-1959)

A principios de 1940 el Estado impulsa el proceso basado en la sustitución de importaciones de bienes livianos o de fabricación sencilla. Los principales mecanismos que se utilizaron son:

- La política comercial.
- La política fiscal.
- La política de asignación de recursos.

En lo referente a la política comercial se tenía como objetivo el proteger a la industria nacional, con el fin de que con la sustitución de importaciones, ésta pudiera vender sus productos por arriba del precio internacional y así obtener un mayor margen de ganancia en detrimento de los consumidores finales. Con esta política se pretendía conseguir utilidades excedentes las cuales debían ser invertidas además de obtener mediante la exportación de productos primarios las divisas

¹² Russell, ob. cit., p. 63.

necesarias para el funcionamiento del modelo.

En cuanto a la política fiscal se concedieron bajas tasas impositivas, excenciones fiscales y subsidios a las empresas.

Por otra parte el Estado se comprometió a realizar inversiones públicas para lograr una conservación y ampliación de la infraestructura la cual se encuentra relacionada al gasto público. Asimismo, la política crediticia orientó el ahorro externo a través de Nacional Financiera y el ahorro interno lo guió mediante el control selectivo del crédito de la Banca Privada.

Durante esta etapa el crecimiento de la economía mexicana se da en forma sostenida, sin embargo, no es constante. Esto se refleja en las estadísticas siguientes:

- El producto total en 1940 crece 1.4%, para 1945 en 3.1% y para 1953 en 0.3%.

- La economía, en 1959 creció en 3.0% mientras que la población en 3.1%.

- Entre 1945 y 1959, la producción ganadera y agrícola crecen en forma conjunta 123%, mientras que la producción petrolera en un 272%, la electrificación un 218% y la industria manufacturera en un 121%.

- Entre 1945 y 1959 el producto total crece a una tasa promedio anual de 5.7% y la población a un 2.9%. La producción per capita tiene un crecimiento promedio anual aproximado de 2.8%.

- De 1940 a 1959, en lo que se refiere a la inversión fija bruta se da un crecimiento anual promedio de aproximadamente un 10%. En los 40's crece anualmente en un 12.5% mientras que en los 50's desciende a 7.4%.

- En los años 40's la inversión productiva representa el 12.5% del PIB anual y la inversión privada era de un 54%. En los 50's, éstas fuerón del 16.8% y 68% respectivamente. En este periodo la inversión pública pasa de un 45.3% a un 31.6%.

- Para 1934 el sector agropecuario representaba el 34.2% del PIB; para 1950 el 19.2% y en 1959 el 16.4. En esos mismos años la industria manufacturera constituyó, respectivamente, el 15.7%, 17.0% y 19.1%

Como se vió en todos los datos anteriores el modelo de sustitución de importaciones que abarca de 1940 a 1959 funcionó adecuadamente, dado que el sistema económico se basó en la extensión de las relaciones de producción capitalista.

EL DESARROLLO ESTABILIZADOR (1960-1970)

A principio de la década de los sesenta, el modelo de sustitución de importaciones presentaba los primeros síntomas de agotamiento ya que el sector agrícola comenzó a estancarse, por lo tanto se requirió importar mayores cantidades de insumos y medios de producción. Las acciones que emprendió el Estado fueron por un lado el reforzar las políticas que se venían aplicando y por otra parte aumentar la inversión en sectores estratégicos de

la economía (Petróleo, Electricidad y Siderurgia).

Con lo anterior se consiguió reanimar el crecimiento económico, empero, las empresas no realizaron las inversiones esperadas, empleando las altas utilidades obtenidas para efectuar compras suntuarias, concentrándose de esta forma el ingreso en unas cuantas manos.

En esta etapa el PIB se eleva anualmente a una tasa del 7.1%; la inversión fija bruta, pública y privada aproximadamente a un 10%, conformándose ésta en un 68.4% del sector privado en la década anterior y un 60.1% en la del desarrollo estabilizador. Por otra parte, la inversión pública aumenta de 31.6% al 39.9% respectivamente.

Fundamentalmente ésta etapa se identifica como una fase de crecimiento económico con estabilidad de precios, ya que el comportamiento del PIB fué favorable y se estabilizaron los precios.

Entre 1960 y 1970 estadísticamente los precios se incrementaron en un promedio del 2.6% por lo cual el salario real se recuperó en la misma proporción.

Si consideramos que en el transcurso de la década el salario nominal pagado en el Distrito Federal aumentó en un 94.0% y que los precios aumentaron globalmente un 29.2%, al menos en la principal zona metropolitana del país, los salarios ganaron un poder adquisitivo cercano al 66%¹³

¹³ Rossell, ob. cit., p. 67.

- De 1962 a 1970, el PIB manufacturero tiene un crecimiento del 9.9% anual; sin embargo, las ramas productoras de bienes de consumo duradero crecen en promedio un 16.8% (la producción de aparatos eléctricos y la construcción de vehículos).

Durante esta etapa se sigue observando que decrece la participación del sector agropecuario en el PIB, mientras que el industrial continúa aumentando. (este aspecto se denota en la etapa anterior al desarrollo estabilizador).

México seguía un modelo que mantuviera una fuente de divisas para poder sostener las importaciones necesarias a su crecimiento. Ésto era dado por dos fenómenos importantes:

- La descapitalización cada vez mayor del sector agropecuario observada ésta en su bajo crecimiento con respecto al PIB, en la disminución de su participación de la inversión total y en su baja capacidad exportadora.

- La excesiva protección al sector industrial, que se enfocaba al mercado interno e incapaz de competir en los mercados externos.

El modelo que seguía la economía mexicana dependía del exterior, por un lado, de los bienes importados, y por otro, los préstamos logrados en el exterior. Agregando a ésto que la distribución del ingreso se mantenía en una sola parte de la población, dando como resultado que la crisis se encontrara en una fase latente.

DESARROLLO COMPARTIDO (1970-1976)

En estos años el Estado mexicano intenta distribuir el producto nacional con la entrada del Presidente Echeverría Alvarez, el cual reprochó a la clase empresarial el hacer de un crecimiento económico un desarrollo económico, cuando no se había distribuido el producto nacional en el grueso de la población, por lo tanto, no existió un mejoramiento en el nivel de vida de los mexicanos. Lo anterior se refleja en las siguientes estadísticas:

- En 1963, aproximadamente el 20% de las familias más adineradas, se apoderaban del 41.6% del ingreso total del PIB, para 1968 el 42.05% y para 1970 decreció al 39.3%.

- Para 1971, el déficit en Cuenta Corriente aumenta por lo que para saldarla se incrementa el volumen de la deuda externa. Asimismo el Estado destina parte del gasto público para comprar empresas privadas casi en quiebra, aumentando de esta forma su déficit.

- El salario real en esos años creció en un 40%, sin embargo, la concentración del ingreso siguió acentuándose ya que, en 1975 el 20% de las familias adineradas tenía el 45% del ingreso total, mientras el 10% de las familias más pobres recibía el 0.69%, cuando en 1963 percibía el 1.69%.

- Durante esta etapa el crecimiento económico de México fue en promedio anual del 6.2% basado en exportaciones petroleras desenvolviéndose en un creciente desequilibrio de las principales

variables macroeconómicas.

EL AUJE PETROLERO Y LA CRISIS ECONOMICA (1976-1982)

En este período, uno de los aspectos más notorios fué el incremento de los precios, ya que, en estos seis años, el índice de precios implícitos del PIB, aumento el valor de las mercancías y servicios producidos en aproximadamente un 115%. Aunado a esto se dió un aumento en los siguientes aspectos:

- La deuda externa del sector público de 1970 con un monto de 4 262 millones de dólares, adeudados a bancos privados y organizaciones multilaterales externos, pasó a ser de 19 600 millones de dólares, lo que significó un aumento de 3.6 veces.

- Entre 1970 y 1973, la inversión pública creció anualmente 15.8%.

- Entre 1974 y 1976, el déficit del sector público con respecto al PIB crece, pues ya en 1976 representaba el 7.2%.

- En 1970, se da un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de 1 188 millones de dólares y para 1976 de 3 368 millones de dólares (m. d. d.).

- Existe una marcada sobrevaluación del peso.

- La inversión privada, entre 1974 y 1976, decrece anualmente en promedio 0.9%, ésto dado por la resistencia del sector privado al proyecto redistributivo de Echeverría.

Lo anterior tuvo como resultado la devaluación de la moneda en 1976 y 1977, sin embargo, no se instrumentaron otras medidas

tendientes a equilibrar el sector externo, por lo que la devaluación sólo tuvo un efecto momentáneo, que a mediano plazo se tradujo en un aumento de las presiones inflacionarias y en un nuevo desequilibrio externo.

Después de la devaluación surgió la necesidad de recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI) para equilibrar la balanza de pagos, según el FMI, el desequilibrio externo era consecuencia de un mal manejo de la demanda agregada, así como la falta de competitividad de la Industria Mexicana. El FMI proponía reducir el déficit fiscal, la contención salarial y la apertura comercial, lo anterior sólo se aplicó para los años de 1977 y parte de 1978.

Debido al descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo y al aumento de su precio determinado por la OPEP, se dejaron de cumplir los acuerdos efectuados con el FMI aplazandose de esta forma el cambio estructural. Por otro lado se inició una serie de inversiones públicas reflejadas en altas tasas de crecimiento:

- En tan sólo cuatro años (1978-1981), la economía nacional tuvo un crecimiento anual promedio del PIB de 8.3%.

- La inversión pública (pesos corrientes) se multiplicó 5.6 veces.

- Las importaciones pasarón de 10 733 millones de dólares, en 1977, a 43 354 m.d.d. en 1981.

A pesar de ésto, las deficiencias estructurales de la economía iban aumentando desde comienzos de los 70's,

agudizándose en los dos últimos años de esta década y el primero de los 80's, al mismo tiempo se dá un excedente productivo del sector industrial.

Los bancos internacionales contaban con dinero en exceso debido al auge petrolero, por lo que no existía impedimento para otorgar préstamos a México.

Las principales causas del fracaso del modelo de sustitución de importaciones fueron: la falta de estímulos para la consolidación de una plataforma de exportación, el precario desarrollo de la rama productora de bienes de capital, la oligopolización temprana del mercado y el escaso desarrollo tecnológico propio. Lo anterior se tradujo en una escasez de divisas para financiar el desarrollo; grandes volúmenes de importaciones en cuanto a bienes de capital como patentes y servicios técnicos; ruptura de las cadenas productivas; excesiva concentración del ingreso y creciente nivel de desempleo.

PERIODO DE TRANSICION Y REFORMAS CONSTITUCIONALES (1982-1988) ¹⁴

Al empezar el sexenio de Miguel de la Madrid se reconoció que el modelo de sustitución de importaciones se había agotado

¹⁴ Fuente sobre datos estadísticos en este período: ASPE, Pedro, (Subsecretario de Programación y Presupuesto, 1985), Seminario "Perspectivas de la economía mexicana y oportunidades de inversión", Nueva York, N.Y., 1987, pp. 15-25. y "La economía mexicana en cifras", INEGI, México, 1991.

por lo cual se plantea un nuevo modelo de desarrollo basado en un cambio de economía nacional a una economía internacional, así como a la redefinición de nuevas formas de intervención del Estado en la economía.

El fin de este cambio fue someter a la industria nacional a la competencia externa con el objeto de aumentar su eficiencia, así como dar mayor impulso a las exportaciones no petroleras con las cuales se podían generar las divisas que necesitaba el país para su desarrollo. La situación del país, a grandes rasgos, era la siguiente:

- Se encontraba suspendido el pago normal de la deuda externa.
- Las reservas internacionales se encontraban agotadas.
- Los estados de la cuenta corriente registraban un déficit de 12 000 millones de dólares en 1981.
- Se dió una disminución en los precios del petróleo.
- Se habían incrementado las tasas de interes de los mercados internacionales de capital.
- Aumentó la deuda pública externa (en 1982, 58 874 m.d.d.).
- El mercado de divisas se encontraba fuera de control.
- Crecía la desintermediación financiera.
- Escaseaban los insumos básicos.
- Existían hiperinflación, quiebras y desempleo masivo.

Básicamente, durante este sexenio el producto nacional total decrece a 0.9%, cuando el crecimiento de la población se

proyectaba de más de 16 millones entre 1980 y 1990.

Del comportamiento de algunas variables económicas del país, tenemos que las estrategias que se basaban en el sector petrolero quedaron nulas y al respecto el Dr. Pedro Aspe menciona que

Durante los últimos cinco años, México recibió el impacto de dos acontecimientos adversos a su comercio, los cuales causarán una inestabilidad macroeconómica e invalidaron las estrategias de desarrollo económico basadas en un sector petrolero predominante.¹⁵

Por lo que se adoptaron las siguientes políticas:

* Se detuvo el gasto público con el objeto de frenar la inflación, y se aplicó una política monetaria flexible, de tasas cambiarias adecuadas. Como consecuencia la inflación bajo de 120% (fines de 1982) a 80% (en 1983), pero en los años subsiguientes siguió latente.

* Se implantó un programa especial de creación de empleos y de apoyo financiero para empresas. A pesar de éste, el PIB cayó 5.3% en 1983, debido a la inproductividad de la mayoría de las empresas.

* Para reducir el déficit del sector público, la limitación de recursos externos (debido al shock petrolero), y el cierre de créditos externos se determinaron acciones gubernamentales para buscar la renegociación de la deuda externa.

* Debido a la carencia de crédito externo, se aplicó una

¹⁵ Aspe, ob. cit., p. 17.

política monetaria, la cual se orientó a la contribución del ahorro doméstico, es decir, se autorizó una alza en el rendimiento real de los instrumentos de ahorro.

Internacionalmente el precio del petróleo disminuyó entre diciembre de 1982 y diciembre de 1985 un 16%. A pesar del shock petrolero, las políticas instrumentadas solo atenuaron las repercusiones de éste y se obtuvieron los siguientes resultados:

- Entre 1984 y 1985 la economía creció 9% y 13% respectivamente como consecuencia del aumento de la inversión privada.

- Al inicio de 1986, y como consecuencia del terremoto, se tuvo un costo del 3.6% del PIB.

- En marzo de 1986, el precio del petróleo mexicano bajó a menos de la mitad de diciembre de 1985, es decir, para 1986 el precio en promedio era de 11.8 dólares por barril, 53.4% menos del promedio de 1985.

- Los ingresos por exportaciones del petróleo y sus derivados, en 1986 bajaron en 8.5 miles de millones de dólares respecto de 14.8 miles de millones de dólares de 1985, esto se vio reflejado en la balanza de pagos y las finanzas públicas.

- Las exportaciones de productos no petroleros subieron en 2.8 miles de millones de dólares (41%), y las importaciones totales de bienes disminuyeron en 1.8 miles de millones de dólares (41%).

- El saldo del sector público (diferencia entre ingresos y

erogaciones del sector, excluyendo el pago de intereses), reflejó en 1986 un superávit de 1.6% del PIB, pero un 2.1% menos con respecto al de 1985.

- En 1986 el total de erogaciones (excepto el pago de intereses) disminuyó 8% en términos reales, al mismo tiempo, que los ingresos del sector público (excluyendo las exportaciones petroleras) subieron 1.9% del PIB.

- El total del déficit operacional del sector público bajó del 7.3% del PIB en 1982 a 1.9% en 1986.

- El déficit primario que mide el déficit total menos los pagos de intereses sobre la deuda, en 1981 aumentó a 8.4% del PIB, y para 1986 se dió un superávit de 2.2% del PIB.

- En cuanto a la deuda externa del sector público tenemos lo siguiente:

1983	4.1 miles de millones de dólares.
1984	3.3 miles de millones de dólares.
1985	590 millones de dólares
1986	1.7 miles de millones de dólares.

Para 1986 la tasa de cambio real se depreció 4%.

- La educación creció en promedio anualmente 3.3% (1982-1986) y Salubridad 2.9% en el mismo período.

Se eliminaron algunos subsidios, manteniendolos solo a determinados renglones de la agricultura, especialmente, al consumo básico.

- Las empresas paraestatales consideradas no estratégicas,

se vendieron o transfirieron a gobiernos locales.

Ante el panorama de estos años, era necesario la estructuración de un nuevo modelo que permitiera a la economía mexicana no solo crecer sino desarrollarse y sobre todo, hacerlo con bases sólidas y consistentes.

En diciembre de 1987 se firma un programa de estabilización conocido como el Pacto de Solidaridad Económica, el cual permitía la reducción de la inflación y sentar las bases para un crecimiento económico sostenido.

MODELO ACTUAL DE DESARROLLO (1989-1994).¹⁶

La economía mexicana al comenzar el sexenio presente se caracterizaba: por el estancamiento del PIB, problemas de desempleo, falta de divisas, concentración del ingreso, inflación, endeudamiento externo, etc.

Ahora bien, el nuevo modelo se enfoca a la modernización económica y social, como punto principal en la recuperación económica del país. El cual se ha instrumentado en tres acuerdos nacionales:

- 1.- Ampliación de la vida democrática.
- 2.- Recuperación económica con estabilidad de precios.

¹⁶ Fuente sobre datos estadísticos en este período: "La economía mexicana en cifras", INEGI, México, 1991; y el Mercado de Valores, No. 23, diciembre 1 de 1991.

3.- Mejoramiento productivo del nivel de vida.

Mediante el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) se delinear los puntos básicos para el crecimiento: la estabilización de la economía, la disponibilidad de recursos para inversión productiva y la modernización económica.

Para lograr los objetivos del PND, se propuso en un principio:

- Estabilizar e internacionalizar la economía a través de una reforma fiscal.

- La reducción del gasto público y,
- La privatización de empresas paraestatales.

En segundo lugar:

- La liberación del comercio exterior, reducir y eliminar tarifas y barreras no arancelarias así como promover activamente el comercio de productos no petroleros.

- Impulsar al sector privado a través de la desregulación de la industria y de la inversión extranjera en México.

Los principales logros de las políticas hasta hoy implantadas son:

- . En 1989 el 77.3% del PIB fué generado por la industria manufacturera, el comercio y los servicios, logrando un aumento real del 2.9% (el PIB en 1989 aumentó 3.1% con respecto a 1988), para 1990 el aumento del PIB respecto de 1989 fué de un 3.9% y

para 1991 de 5.0% (e) ¹⁷ con respecto a 1990, siendo el sector agropecuario de los más dinámicos con 7%.

. En cuanto a la inflación, en 1988 fué de 51.7%, para 1989 de 19.7%, para 1990 de 29.9% y en los primeros meses de 1991 (enero-agosto) tenemos una inflación acumulada de 10.8%. Se puede observar que la reducción de 1988 con respecto a 1989 es significativa y que en lo que va del presente sexenio, la inflación se ha mantenido abajo del 30%.

La disminución de la tasa inflacionaria durante el trimestre abril-junio de 1991, es resultado de los ajustes a los precios, incremento del salario mínimo y una mayor demanda interna. La desaceleración inflacionaria, el bajo deslizamiento cambiario y el ingreso de capitales externos propició la reducción de las tasas nominales de interés. Por ejemplo los Certificados de Tesorería, bajaron de 26% anual a fines de 1990 a 18% a mediados de 1991.

. Se logró la obtención de un superávit financiero de la cuenta pública con base en: una reducción en la tasa de interés abonada por la deuda interna, la ampliación de la recaudación y la austeridad del gasto público, así como la venta de importantes empresas estatales (Teléfonos, bancos y complejos industriales).

. Dentro del gasto público (excluyendo el servicio de la deuda externa) se observa que una tercera parte de este se

¹⁷ (e) estimado

destina al programa de solidaridad.

. Respecto a la balanza de pagos se tiene una disminución de un 3.8% (p)¹⁸ del saldo deficitario de la cuenta corriente del primer trimestre de 1990 con relación al mismo periodo de 1991.

. En lo que se refiere a la balanza comercial, en el primer trimestre de 1990, se da un saldo superavitario de 216 millones de dólares (p) y para 1991 en el mismo periodo, un saldo deficitario de 1 635 millones de dólares (p) (excluyendo la entrada de divisas por la industria maquiladora), de acuerdo a las cifras anteriores, se denota el aumento de las importaciones.

. Las exportaciones no petroleras, para 1988 fueron de 13 853.9 millones de dólares, en 1989 de 1 488.9 m.d.d., en 1990 de 16 669.4 m.d.d. (p) y para el periodo de enero-abril de 1991 de 6 173.4 m.d.d. (p). De acuerdo a lo anterior las exportaciones no petroleras denotan un crecimiento anualmente.

En tanto las exportaciones petroleras también van en aumento, ya que, para 1988 fueron de 6 711.2 m.d.d. y en 1989 de 7 876 m.d.d. alcanzando en 1990 los 10 103.7 m.d.d. (p). En lo que respecta a 1991, de enero a abril se tienen 2 705.6 m.d.d. (p).

. Las importaciones de bienes y servicios, en 1988 fueron de 18 898 m.d.d. (FOB)¹⁹, en 1989 de 23 410 m.d.d (FOB), En 1990

¹⁸
(p) Preliminar

¹⁹ NOTA: Para aclaración del término (FOB) "Free on board" ver anexo II

fueron de 29 797 m.d.d.(p) (FOB) y de enero a mayo de 1991 de 14 468 m.d.d.(p).

Hasta mediados de 1991, el incremento exportador se basó en productos no petroleros, especialmente las manufacturas, ya que las exportaciones tradicionales estuvieron decayendo. En cuanto a las importaciones de bienes y servicios también se basaron en la industria manufacturera.

El flujo de recursos externos no solo financió el desequilibrio en cuenta corriente sino que logró acumulación de reservas internas.

. En cuanto al saldo de la deuda pública externa tenemos que al 31 dic. 89 el saldo era de 75 492 m.d.d., al 31 dic. 90 de 63 643.3 m.d.d., al 31 mar. 91 de 61 482.5 m.d.d. y al 30 jun. 91 de 60 217.9 m.d.d., logrando, una reducción de casi 20%.

2.3 CONSOLIDACION DE LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

A partir de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los Estados Unidos, México se ve presionado a comenzar un proceso de apertura comercial ya que esta ley obliga a los países socios de los Estados Unidos a eliminar subsidios a sus exportaciones, aunado a esto, sólo se podrán resolver problemas comerciales por medio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), de esta forma a los países que se negaran a pertenecer a dicho organismo se les aplicarían automáticamente impuestos compensatorios a productos considerados como subsidios en el exterior.

México en 1978 solicitó su adhesión al GATT para lo cual en 1979 se elaboró un protocolo de adhesión, sin embargo tras una consulta popular fue rechazado.

En base al ordenamiento de 1979 y debido a que México se resistió a ingresar al GATT se aplicaron impuestos compensatorios desfavorables a nuestro país, lo cual originó que a partir de 1983, debido a la Carta de Intención suscrita con el FMI, el Gobierno mexicano decide modificar los Sistemas de Protección Arancelaria pues se criticaba a nivel institucional que el proteccionismo fomentaba un estancamiento en el desarrollo de la industria nacional, ya que al no haber competencia del exterior los consumidores se veían obligados a comprar los productos aunque estos no fueran de calidad.

De ésta forma, en México se comienza una apertura al exterior sustituyendo los Sistemas de Permisos Previos por Aranceles muy bajos.

En 1985 se acepta la adhesión de México al GATT y, en agosto de 1986 México se integra como miembro número 92 del Acuerdo General. En el Protocolo de adhesión destaca la parte comercial de la apertura al exterior fundamentada en que dicha actividad obligará a la industria nacional a modernizarse debido a la competencia internacional.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 3
TRATADO DE LIBRE COMERCIO

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

3.1 ANTECEDENTES

Desde fines de 1976 el gobierno de Estados Unidos manifestó su interés en la conveniencia de que se pusiera fin a las prácticas proteccionistas mexicanas y en que se lograra la incorporación de México al GATT, así como en los códigos de conducta que se estaban negociando en la "Ronda" de Tokio de ese organismo. La pertenencia a esos ordenamientos internacionales se consideraba como una solución ideal que por una parte, institucionalizaría el proceso de liberalización de la economía mexicana y, por otra, proporcionaría un marco jurídico estable, a partir del cual se decidiría la política comercial entre ambos países.

La noticia de que el gobierno mexicano había iniciado negociaciones en Ginebra para elaborar un proyecto de protocolo de adhesión al GATT fue recibida con beneplácito en Estados Unidos. Sin embargo, la decisión de posponer el ingreso de México a tal organismo, dada a conocer en marzo de 1980, causó en Washington, gran desconcierto.²⁰

Las características de la política del gobierno estadounidense hacia México en materia de comercio (como la insistencia en la liberación y la pertenencia al GATT) no pueden

²⁰ PELLICER de Brody, Olga, "Consideraciones acerca de la política comercial de Estados Unidos, hacia México", en: Comercio Exterior, México, vol. 30, no. 10, Octubre de 1980, p. 1114.

entenderse sin ubicarlas dentro de los grandes lineamientos de su política de comercio internacional que estaba renaciendo. Esta fue elaborada en la segunda mitad de los años setenta y responde a los grandes problemas por los que atravesó el sector externo de la economía de Estados Unidos en los últimos años de la década, entre los que destaca la aparición y posterior agravamiento del déficit comercial. Lo anterior obligó a revisar las políticas existentes en materia de comercio internacional y a proponer nuevas líneas de acción. En la perspectiva adoptada por los principales dirigentes se dió más importancia a los aspectos formales de las relaciones económicas internacionales que a las condiciones particulares de la economía estadounidense. Así se llegó a la conclusión de que el obstáculo principal a una mayor participación de Estados Unidos en el comercio mundial, y aún más, una de las causas principales de la crisis de la economía capitalista, son los nacionalismos estrechos que favorecen, entre otras cosas, prácticas proteccionistas contrarias a la creciente interdependencia de todos los países. La construcción de un marco normativo, predecible y estable, destinado a consagrar la apertura de las economías nacionales y a eliminar las llamadas "prácticas injustas", se convirtió desde mediados de los años setenta en una meta, de acuerdo con la nueva mística de los Estados Unidos.

"En los años 1978 y 1979 comenzó a plantearse en algunos sectores gubernamentales y no gubernamentales de Estados Unidos,

la posibilidad de una integración con México y Canadá.²¹ Esta integración se conformaría mediante la creación de un mercado común entre los tres países. El interés de Estados Unidos se fundamentaba en las necesidades energéticas de la economía norteamericana, y en la consecuente importancia económica y geopolítica del petróleo mexicano que representaba una alternativa para asegurar el abastecimiento de tales requerimientos de energéticos, por otra parte, también se pronunciaban por acuerdos bilaterales de liberación económica (como los previstos en la Ley comercial de 1979), entre los que se conciben acuerdos sectoriales -similar al que existe con Canadá en el caso de la industria automotriz- hasta acuerdos más complejos que podrían desembocar en una unión aduanera y quizá un mercado común.

Entre las instancias gubernamentales norteamericanas que plantearon la propuesta de una integración México y Canadá, se encuentran las siguientes: en el Memorándum de la Revisión Presidencial 41, emitido por la administración del presidente James Carter, se plantea de manera explícita la posibilidad de crear un mercado común de América del Norte. Además, en la Ley Pública 96-39 firmada el 26 de julio de 1979 se planteaba la necesidad de establecer acuerdos comerciales en las áreas de

²¹ Cf. RANOS, José María, "Integración Económica Estados Unidos - México: Sus Alcances y Limitaciones", en Investigación Económica

193, México, julio - septiembre de 1990, p. 13.

agricultura, energía y otros sectores para promover el crecimiento económico de Estados Unidos y de los países del hemisferio norte. Por su parte, el secretario de Estado asistente para relaciones en el Congreso, consideraba que la interdependencia existente entre los tres países reforzaba la posibilidad del acuerdo energético y en general de una política deliberada de integración de las economías de América del Norte, y que el alto nivel de comercio de energía, cooperación, los acuerdos bilaterales y los mecanismos institucionales existentes o en desarrollo ya habían establecido un acuerdo de cooperación energética. En cambio, agencias y departamentos como el Exim bank, La Inter-American Foundation, la Overseas Private Investment Corporation insistían en la formación de un mercado común.

Por otro lado los subcomités de Comercio Internacional del Comité de Finanzas del senado y el de Asuntos Interamericanos del Comité de Asuntos Exteriores de la Cámara de Representantes, celebraron audiencias sobre el tema en 1979. Igualmente, en mayo de 1979 cerca de 62 congresistas suscribieron la Resolución Concurrente 124 de la Cámara de Representantes, donde se planteaba que el proceso de "creación del mecanismo económico de cooperación en materia de energéticos entre Estados Unidos, Canadá y México" se debería efectuar con cierta cautela debido a la susceptibilidad que provocaba el tema en los gobiernos de México y Canadá.

También en el año de 1979, la firma de Nueva York, Blyth Eastman Dillon Corp., publicó el informe: Una propuesta para un mercado común entre Canadá, México y Estados Unidos. En esta propuesta se afirmaba la necesidad de establecer lo más pronto posible el proyecto del mercado común para que en un plazo de diez años la libre circulación de petróleo y gas, de personas, y en general de productos básicos y bienes manufacturados, se llevara a la práctica. Durante ese lapso, Estados Unidos debería subsidiar a la economía mexicana, como lo hizo la Comunidad Económica Europea con las áreas subdesarrolladas del sur de Italia e Irlanda.

Durante la campaña, en 1979, el entonces candidato presidencial Ronald Reagan propuso la necesidad de buscar un Acuerdo en América del Norte para alentar la cooperación estrecha y beneficio mutuo entre Estados Unidos, Canadá y México. Asimismo, Roger Fontaine, uno de los principales colaboradores del candidato, declaró que era necesario crear una oficina de asuntos continentales en el Departamento de Estado, la cual incluiría a México y Canadá. Según su opinión, se trataría de buscar una "relación preferencial" con los dos vecinos que condujera a una mayor complementación industrial y asegurara a Estados Unidos un tratamiento preferencial por parte de México en los energéticos.

Las propuestas anteriores coincidían en la dependencia de Estados Unidos del petróleo procedente de los países de la

Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP), y en la necesidad de incluir los temas de comercio, problemas monetarios, de seguridad y de inmigración en las propuestas de integración. Sin embargo, el gobierno de Estados Unidos favorecía una integración de facto que no condujera necesariamente a la formación de mercado común entre su país, México y Canadá. Esta posición respondía a que el gobierno estadounidense consideraba que aún no estaban dadas las condiciones económicas y políticas para un proyecto de la naturaleza del mercado común. Además, si el gobierno mexicano había rechazado ingresar al Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), era de esperarse que no aceptara una acción aún más comprometedora con connotaciones no sólo económicas sino también políticas.

La posición que asumió el gobierno mexicano durante la discusión de la propuesta del mercado común, se resume en los siguientes aspectos: primero, se consideraba que el objetivo de Estados Unidos era convertir "en parte y no en socio" a México; segundo Estados Unidos no consideraba los problemas estructurales de México sino que su interés era sólo tener acceso a los recursos petroleros del país; la participación mexicana en la integración sería la de canalizar los recursos provenientes del petróleo a Estados Unidos y Canadá; en la integración no se incluía el libre flujo de mano de obra mexicana; concibiendo que la participación mexicana en la integración sería tomando en cuenta sus ventajas comparativas, existía la posibilidad de que

México volviera a especializarse; en la propuesta no se planteaban las estrategias para fomentar la complementación productiva y, por último, en función de la escasa competitividad y de la capacidad de exportación, las únicas empresas beneficiadas con la integración serían las empresas trasnacionales. Otros factores que influyeron directamente para rechazar la propuesta del mercado fueron la inexistencia de un mercado interno consolidado y de hecho de que por sí solo la política arancelaria no estimula la eficiencia y la competitividad industrial.

PROPUESTAS DE INTEGRACION COMERCIAL: 1986-1989.

A nivel de los gobiernos y de las sociedades de Estados Unidos, se han planteado de nuevo tres alternativas de intercambio comercial bilateral que se relacionan con la creación de un mercado común, una zona de libre comercio o acuerdos de comercio sectorial. Las dos primeras propuestas se han manejado indistintamente, porque quizá se piensa que ambas formas de integración son similares; no obstante, ofrecen diferencias entre sí.²²

El mercado común.

Entre quienes comparten aún la idea del mercado común se encuentra la Fundación Heritage. Incluso en México, sobre una encuesta realizada por Estados Unidos por el Despacho Cueto y

²²NOTA Remítase al siguiente apartado: Concepto del Tratado de Libre Comercio.

Asociados a petición del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, se llegó a la conclusión de que México deberá integrarse al mercado común norteamericano en un lapso no mayor de diez años, pues en este año (1992) la Comunidad Económica Europea será un bloque fuerte y hará a un lado al continente americano. Igualmente Phil Gramm declaró que: la integración de un mercado común norteamericano hará a México un país rico, más poderoso, y en esa medida lo será también Estados Unidos, afirma también que el tiempo comprobará que es la respuesta adecuada a las problemáticas específicas de crecimiento y desarrollo de las economías integradas al mencionado mercado común.

Como se puede observar, la discusión sobre el mercado común ha vuelto a plantearse con argumentos semejantes a los de finales de los años setenta. En el lado norteamericano se reconocen ventajas económicas y en parte políticas de la integración a nivel de una zona de libre comercio o de un mercado común. Por la contraparte mexicana y a nivel gubernamental, se continúa rechazando la segunda alternativa.

La zona de libre comercio

Entre las primeras propuestas de establecer una zona de libre comercio se encuentra la petición del embajador Aberlardo L. Valdez. Desde su perspectiva, dicha zona representaba el antecedente de la creación del mercado común. A su vez, la Comisión de Comercio Exterior de Estados Unidos, en un estudio

que presentó al Comité Financiero del Senado a finales de 1986, sugirió el incremento del número de zonas de libre comercio a lo largo de la frontera sur norteamericana.

Posteriormente, en la iniciativa de Ley Comercial Omnibus del Senado se proponía al presidente Ronald Reagan que iniciara negociaciones con México, Canadá y países de la Cuenca del Caribe a fin de establecer un área de crecimiento comercial de Estados Unidos, lo que implicaría la reducción y eventual eliminación de aranceles y otras barreras comerciales no arancelarias. Sin embargo, en relación con la firma del Acuerdo Marco en materia de comercio e inversión entre México y Estados Unidos en 1987, el entonces secretario de Comercio, Héctor Hernández, declaró que este acuerdo no representaba el antecedente para la creación de una zona de libre comercio entre ambos países.

No obstante, el presidente Ronald Reagan señaló que el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá celebrado en 1988 debería ser el modelo de un coloso comercial que sirva para unir pronto a México con sus vecinos del norte. Empero, en la opinión del presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, se descartaba un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, porque no existían las condiciones propicias. Por su parte, el secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Mosbacher, declaró que ambos países contemplan la eventual negociación de un acuerdo de libre comercio, similar al tratado de libre comercio que tiene su país con Canadá.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Acuerdos de comercio sectorial

Desde finales de 1988 se comenzó a plantear en el gobierno mexicano la posibilidad de firmar acuerdos de comercio sectorial, lo que se atribuye a la jerarquía que tienen los intercambios económicos con Estados Unidos y por la importancia que tienen los bloques comerciales. Los sectores que se plantearon son los relacionados con las ramas de: textiles, acero, hortalizas, automotriz, autopartes, electrónica, productos químicos, productos petroquímicos, telecomunicaciones, alimentos balanceados y productos farmacéuticos. El mismo presidente Salinas de Gortari declaró a principios de octubre de 1989, "deseamos un acuerdo bilateral que, sector por sector, abata las barreras al comercio".

Así, la opinión del Presidente mexicano es que existen márgenes para buscar un mejor entendimiento bilateral que proporcione reglas y canales más claros para los intercambios entre ambos países y abra condiciones menos restrictivas y menos aleatorias para el crecimiento de nuestras exportaciones no petroleras.

Se ha podido observar, en efecto, y a casi cuatro años del ascenso del presidente Salinas, la atención que ha otorgado al aspecto comercial en la relación económica con Estados Unidos. Esta atención puede ser parte de una política que dividimos en cuatro fases para una mejor comprensión. La primera de ellas consistiría en fomentar la discusión sobre las distintas

alternativas de intercambio bilateral; la segunda sería determinar y diseñar una alternativa de comercio bilateral; en la tercera se desarrollaría la propuesta de intercambio bilateral; y en la cuarta se evaluarían los alcances y limitaciones del tipo de intercambio comercial establecido.

Los propósitos de la política comercial y la integración de facto de las economías son otros elementos que hacen posible la concertación de acuerdos de comercio sectorial que, a largo plazo, pueden conducir a un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

3.2 CONCEPTO ²³

Uno de los rasgos más sobresalientes de la etapa actual del desarrollo mundial es la globalización creciente de los procesos productivos, comerciales y financieros. Fruto de ello, las economías son cada vez más interdependientes.

Sin embargo, cuando la interdependencia es dejada a su propia inercia, no es necesariamente congruente con las necesidades específicas de desarrollo de los países. En función de las ventajas comparativas establecidas, los diferenciales de desarrollo tienden a reproducirse, a menos que tenga lugar esfuerzos conscientes de promoción de ventajas comparativas acordes con la lógica del cambio estructural global.

Así, en distintos momentos y en distintos ámbitos geográficos, se ha buscado la formalización de esquemas de vinculación económica que garanticen relaciones más estables, más equilibradas y sobre todo, más adecuadas a las expectativas de desarrollo de las naciones. Los tratados de libre comercio (TLC), las áreas de comercio preferencial, las uniones aduaneras, los mercados comunes y las uniones económicas son las formas más relevantes de formalización de los vínculos económicos entre las naciones. Con todo, entre ellas existen importantes diferencias tanto operativas como conceptuales que, a su vez, implican

²³ NOTA: Para cualquier aclaración de los términos que se manejan en el presente capítulo, remítase a el anexo I.

diferencias en sus repercusiones comerciales, jurídicas y políticas.²⁴

Un área de comercio preferencial

Consiste en concesiones tarifarias entre dos o más países, los cuales mantienen sus niveles arancelarios originales hacia el resto del mundo. La ALADI ejemplifica este mecanismo.

Un tratado de libre comercio

Dos o más países acuerdan la eliminación recíproca de sus barreras arancelarias y no arancelarias (cuotas, permisos previos de importación, normas sanitarias y otras regulaciones) con el fin de incrementar sus flujos comerciales. A menudo incluyen disposiciones relativas a la liberación de los servicios y la inversión, así como disposiciones encaminadas a la resolución de controversias comerciales. En dicho caso, se estará frente a lo que podría llamarse un "tratado integral de libre comercio, inversión y servicios", que seguramente será la forma que adopte el compromiso que firmarán México, Estados Unidos y Canadá.

Un tratado de libre comercio no impide que cada país firmante mantenga su propia política comercial para con el resto

²⁴ Cf. GONZALEZ, Pedro Javier y Otros, "¿Por qué y cómo firmar el Tratado de Libre Comercio?", en: Industria, Concamin, México, Vol. 3 No. 29, Julio 1991, p. 7.
Cf. _____, "Formas de Integración económicas", en: Mercado de Valores, México, Año LI, No. 15, Agosto 1991, p. 17 y 18.

del mundo; tampoco resta importancia a los organismos multilaterales. En realidad, todo tratado de libre comercio celebrado entre los países miembros del GATT deberá celebrarse bajo lo estipulado en el artículo XXIV de dicho Acuerdo. De la misma manera, los convenios internacionales que contengan la cláusula de nación más favorecida no pierden validez; por ello, en el caso del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, es necesario que cada uno de los signatarios considere su impacto en la relación con todos aquellos países a los que les han concedido el trato de nación más favorecida, pues los beneficios que obtengan del TLC se tendrán que extender a esas naciones.

La unión aduanera

Constituye una forma más estrecha de relación toda vez que los países integrantes no sólo eliminan entre ellos cuotas y tarifas, sino que, de cara a los otros países, adoptan una política tarifaria común frente a terceros países. Por consiguiente una Unión Aduanera es una mezcla de producción y libre cambio, pero al mismo tiempo que libera al comercio entre los países miembros protege a los productores de las zonas de competencia del exterior.

La unión aduanera aumenta el bienestar de los países que la forman, porque crea comercio, asegura una mejor recolocación de los recursos aumentando la productividad y el ingreso; mejora los trámites de comercio y crea economías de administración. Además,

aunque la unión aduanera discrimina orígenes de ofertas dando preferencias a mercancías de los países miembros en vez de las de terceros, el efecto para el mundo como un todo es benéfico, porque tienden al libre comercio mundial y la especialización y división internacional del trabajo, ayudando a una mejor relocalización de los terceros de la producción. Asimismo, la unión aduanera trae beneficios a nivel del consumidor, en el sentido de que aumenta su ingreso real al encontrar más baratas las mercancías que consume, aumentando su satisfacción al poder escoger entre varios artículos de diferente calidad y origen a la vez que proporcionan mejores oportunidades de empleo remunerativo.

El mercado común

Este esquema además de lograr una etapa superior de integración económica, implica todo lo de una unión aduanera, pero comprenden al mismo tiempo la libre circulación de personas, servicios y capitales, o sea la libre circulación de los factores de la producción dentro del área, así como la unificación o armonización de las políticas nacionales tendientes a facilitar estos movimientos.

La unión económica

En esta etapa, como es una fase superior al mercado común, se combinan la supresión de las restricciones de los movimientos

de mercancías y los factores con un grado de armonización de las políticas sociales por una parte, y económicas por la otra, como son las políticas monetarias, fiscal y anticíclica. La unión económica es realizada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo (Benelux).

La integración económica total

Presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas y requiere del establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los estados miembros, pero además, la unión económica funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países, siendo evidente la necesidad de la unión política, que se logrará mediante un último tratado donde los países miembros renuncian a sus soberanías, para actuar en conjunto como una sola unión política. La Comunidad Económica Europea pretende lograr esta etapa de integración económica a partir del primero de enero de 1993.

Como ningún otro concepto del derecho internacional, el de libre comercio expresa, con toda claridad y precisión, las características del acuerdo al que se refiere.

¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales. Se trata de la

circulación de mercancías y sólo de mercancías, que pueden ser bienes o servicios; se trata de su libre circulación y sólo de su libre circulación. En algunos casos como en el acuerdo de Canadá-Estados Unidos, se incluye la inversión.

Generalmente el proceso de eliminación de las barreras al comercio es gradual y bajo calendarización. Las experiencias conocidas establecen plazos diferentes para las distintas ramas de la industria de hasta diez años.

Cabe señalar que un Tratado de Libre Comercio no es una unión aduanera ni un mercado común, por ello la diferenciación en las diversas etapas de integración económica, lo único que permite es el libre acceso de manera temporal, a hombres de negocios e inversionistas de determinados sectores.

En síntesis el Tratado de Libre Comercio representa el reconocimiento de una interdependencia determinada por la geografía, así como una respuesta al realismo impuesto por la globalización e interdependencia económica y política.

Los beneficios de un Tratado de Libre Comercio están en razón de la eliminación de barreras al comercio que permite:

- Aumentar las exportaciones
- Aumentar las inversiones
- Aumentar los empleos
- Aumentar los salarios

El TLC entre los tres países tiene como objetivos

principales los siguientes:²⁵

1. La eliminación total de las tarifas de importación;
2. La eliminación total de las barreras comerciales no arancelarias, entre ellas las barreras técnicas. los subsidios, los requisitos para el otorgamiento de permisos y las cuotas de importación;
3. La adopción de programas para mejorar y elevar el flujo de bienes y servicios entre las integrantes del TLC, además de las inversiones de capital;
4. La adopción de una protección legal uniforme de todos los derechos de propiedad intelectual;
5. La creación de mecanismos internacionales para canalizar las disputas de manera justa;
6. El establecimiento de las bases para atender los asuntos de mediano y largo plazo, tales como:
 - * la inmigración de trabajadores.
 - * el tráfico en sustancias controladas.
 - * la privatización de las industrias clave.

Asimismo está concebido para lograr 2 objetivos de caracter político:

1. Es el primer paso hacia el establecimiento de un TLC con otras naciones del hemisferio occidental, y

²⁵ Cf. NEVAER, E.V. Lous y Deck A. Steven, " El pensamiento estratégico ante el TLC " en: Expansión, noviembre 27 1991, p.161.

2. Está pensado para vincular las economías de los tres integrantes, mediante medidas de gran alcance.

3.3 INTEGRANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA.²⁶

ESTADOS UNIDOS

NOMBRE OFICIAL:

"United States of America" Estados Unidos de América

AREA:

9 363 498 km²

POBLACION:

248.8 millones de habitantes

CAPITAL:

Washington, D.C.

IDIOMA OFICIAL:

Inglés

MONEDA:

Dólar de Estados Unidos

INGRESO POR HABITANTE:

21 803 dólares anuales (cifra de 1990)

SITUACION GEOGRAFICA:

Estados Unidos ocupa el Centro de América del Norte y es el segundo país del Hemisferio Occidental en tamaño después de

²⁶Cf. Ministerio de Comercio Internacional de Canadá, "El libre comercio en Norteamérica: La perspectiva canadiense", en: El Mercado de Valores, México, 15 Agosto de 1991, p. v.
Cf. BANCONEXT, "Datos estadísticos", en: El Mercado de Valores, México, 1 agosto de 1991, p. v.

Canadá. Sus límites al Norte con Canadá y los Grandes Lagos (6 416 Km) al Este el océano Atlántico (3 030 Km) al Sur México con 2 597 km y el Golfo de México 2 654 km y al Oeste el océano Pacífico con 2 118 km.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO:

5 424 600 millones de dólares (cifra de 1990)

TASA ANUAL MEDIA DE INFLACION :

5.5 % (cifra de 1990)

Estados Unidos es el mercado más grande del mundo, con una población de 250 millones de habitantes, un PIB total de un poco más de cinco billones de dólares y un ingreso per cápita de 21 800 dólares, ocho veces mayor que el de México. No obstante, en los últimos años la economía estadounidense ha mostrado un estancamiento, caracterizado por un crecimiento medio anual de 1.5%, una inflación del 5.5% anual y déficit fiscal, comercial y presupuestario.

En la actualidad, su déficit comercial no puede ya compensarse al ritmo de antes, puesto que la cuenta de capitales tiene también una tendencia deficiente. Así, se teme incluso que en los próximos años el país pierda presencia en la actividad económica mundial. Como consecuencia, Estados Unidos seguirá adoptando políticas proteccionistas.²⁷

²⁷ AVILA Connelly, Claudia, "El Mercado de América del Norte, espacio económico para México", en: Comercio Exterior, Vol. 41, núm. 7, México, Julio de 1991, p.601.

CANADA:

NOMBRE OFICIAL:

"Dominion - o Realm - of Canada" Canadá.

AREA: (Incluyendo 610 410 Km² de lagos y ríos)

9 976 137Km²

POBLACION:

26.2 millones de habitantes

CAPITAL:

Ottawa

IDIOMAS OFICIALES:

Inglés y Francés

MONEDA:

Dólar Canadiense

INGRESO POR HABITANTE:

25 954 dólares (cifra de 1990)

SITUACION GEOGRAFICA:

Canadá Estado soberano y miembro de la Comunidad Británica, es por su extensión territorial el país más grande de América y el segundo del mundo. Limita al Norte con el océano Artico, al Noroeste con la Bahía de Maffin y el estrecho de Davis, al Este con el Atlántico, al Sur con los Estados Unidos (6 400 km) y al Oeste con el Pacífico y Alásk. Sus costas continentales miden 28 735 km.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO:

680 000 millones de dólares (cifra de 1990)

TASA ANUAL MEDIA DE INFLACION :

4.8 % (cifra de 1990)

Canadá ha registrado altos índices de crecimiento económico. En los últimos siete años, el PIB nacional real se incremento a una tasa media anual de casi 5%. No obstante en 1990 (últimos datos disponibles) su economía tuvo un ligero descenso debido al menor crecimiento de los mercados mundiales, y el incremento del PIB fue sólo de 3.6%, con un monto absoluto de 680 000 millones de dólares de Estados Unidos. En el mismo año el país registró una tasa inflacionaria de 4.8%; un ingreso per cápita de 25 954 dólares estadounidenses y una tasa de desempleo de 7.5%. A pesar de ello, Canadá sigue siendo el país con el porcentaje más alto de importaciones per cápita y ocupa el séptimo lugar mundial como exportador de manufacturas.

M E X I C O

NOMBRE OFICIAL: Estados Unidos Mexicanos

AREA:

1 958 201 km²

POBLACION:

85 millones

CAPITAL:

México, Distrito Federal

IDIOMAS OFICIALES:

Español

MONEDA:

Peso

INGRESO POR HABITANTE:

2 677 dólares anuales (cifra de 1990)

SITUACION GEOGRAFICA:

México ocupa el extremo sur de América del Norte y la parte norte de América Central. Limita al norte con los Estados Unidos (3 326 km); al Este con el Golfo de México y Mar Caribe (2 805 km); al Sureste con Guatemala y Belice (1 122 Km) al Occidente y al Sur Baja California y el Océano Pacífico (7 338 Km)

PRODUCTO NACIONAL BRUTO:

227 600 millones de dólares (cifra de 1990)

TASA ANUAL MEDIA DE INFLACION :

29.9 % (cifra de 1990)

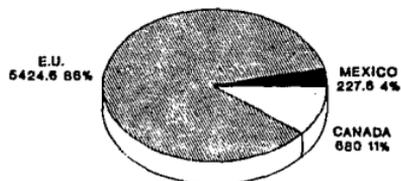
Los principales indicadores económicos de los tres países se pueden apreciar de las gráficas 3.1 a la 3.4 en las cuales es posible apreciar las enormes diferencias. En la gráfica 3.1 se observa que México tan solo contribuye con el 3% del PNB de los tres países mientras que Canadá genera el 11% y Estados Unidos el 86%, asimismo en la gráfica 3.2 la inflación mexicana del casi 30%, registrada en 1990, es seis veces mayor a la de Canadá y cinco veces mayor a la de Estados Unidos. Por otra parte se destaca en la gráfica 3.3, como el ingreso per cápita en Estados Unidos y Canadá, es ocho y diez veces mayor al de México, respectivamente.

En las gráficas 3.4 y 3.5 referentes a población se aprecia que México contribuía con el 22% de la población de los tres países y en 1990 pasa al 24%.

Por otra parte en la gráfica 3.6 del PNB Per Capita se observa que en 1980 Estados Unidos y Canadá tenían un PNB Per Capita 7 veces mayor al de México, en 1985 se convierte en 8 veces mayor y en 1990 en Estados Unidos sigue siendo 8 veces mayor que en México, sin embargo en Canadá es diez veces mayor. Como se puede ver en lugar de ir mejorando con el transcurso del tiempo se van agravando, las diferencias.

Con respecto a la tasa media de inflación (ver gráfica 3.7) se puede decir que durante el período de 1970 a 1980 la tasa media de inflación en México era del doble de la de Estados Unidos y en relación a Canadá era de poco más del doble, sin embargo el crecimiento de la inflación en México ha sido mucho más vertiginoso que en los otros países, pues en el lapso de 1980 a 1990 México ha tenido una inflación 18 veces mayor a la de Estados Unidos y 16.5% veces más grande a la de Canadá.

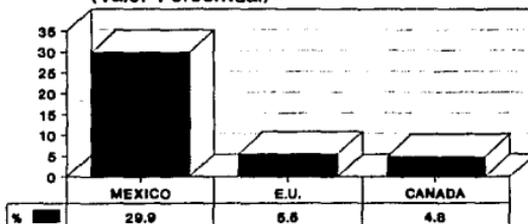
**PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE
MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA, 1990.**
P. N. B.



(MILES DE MILLONES DE DOLARES)
GRAFICA 3.1

INFLACION

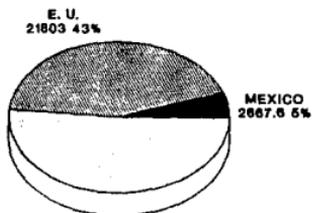
(Valor Porcentual)



GRAFICA 3.2

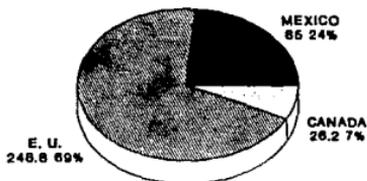
FUENTE: INDICADORES FINANCIEROS DEL
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

**PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE
MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA, 1990.
PNB PER CAPITA**



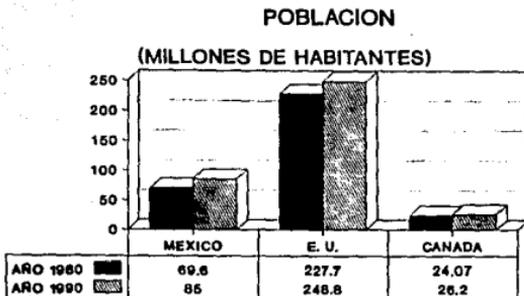
**CANADA
25954.2 51%
(DOLARES)
GRAFICA 3.3**

POBLACION



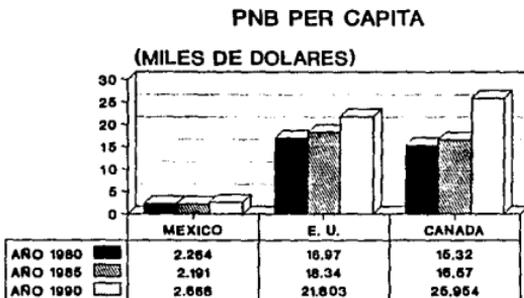
**(MILLONES DE HABITANTES)
GRAFICA 3.4**

**FUENTE: INDICADORES FINANCIEROS DEL
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL**



GRAFICA 3.5

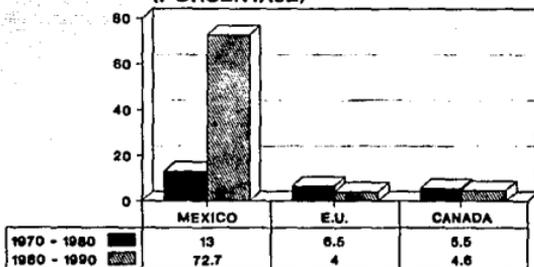
FUENTE: Statistical Abstract of the United States, 1991, The National Data Book.



GRAFICA 3.6

FUENTE: Informe sobre el desarrollo mundial 1991, la tarea acuciante del desarrollo, Banco Mundial, Washington.

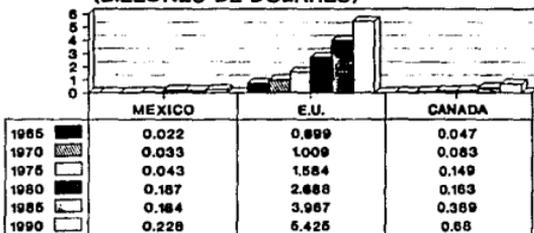
**TASA MEDIA DE INFLACION ANUAL
(PORCENTAJE)**



GRAFICA 3.7

P. N. B.

(BILLONES DE DOLARES)



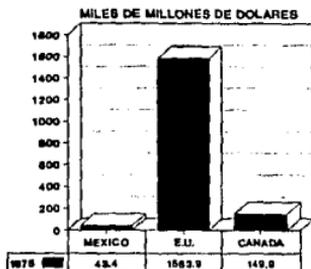
GRAFICA 3.8

**FUENTE INFORME SOBRE EL DESARROLLO
MUNDIAL 1991, LA TAREA ACUCIANTE DEL
DESARROLLO, BANCO MUNDIAL, WASHINGTON.**

Con respecto a la evolución comparativa del PNB entre México, Estados Unidos y Canadá podemos observar en las gráficas 3.8 a la 3.12 que en 1975 México participaba con el 2% del PNB de los tres países; en 1980 contribuye con el 7%, lo anterior se debió principalmente al "boom" petrolero; sin embargo en 1985 baja el porcentaje de su contribución al 5%; y finalmente en 1990 su participación fue del 3%. Con lo anterior se terminan por reforzar las enormes diferencias entre los tres países.

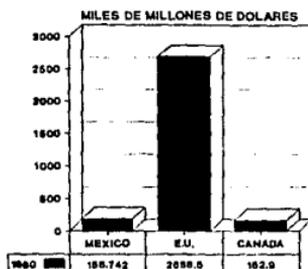
EVOLUCION COMPARATIVA DEL PIB ENTRE:
MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA

P. N. B. 1975



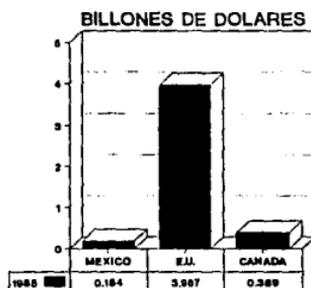
GRAFICA 3.9

P. N. B. 1980



GRAFICA 3.10

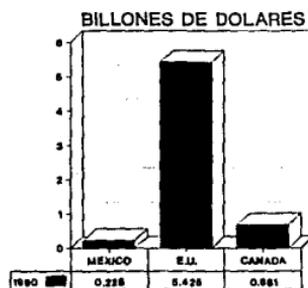
P. N. B. 1985



GRAFICA 3.11

FUENTES: STATISTICAL ABSTRACT OF THE
UNITED STATES 1991, THE NATIONAL DATA
BOOK.

P. N. B. 1990



GRAFICA 3.12

INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1991
LA TAREA ACUCIANTE DEL DESARROLLO, BANCO
MUNDIAL WASHINGTON, D.C.

3.4 ASPECTOS JURIDICOS DEL TLC.

Los aspectos jurídicos es un punto muy delicado en la firma del TLC entre México-Estados Unidos-Canadá fundamentalmente porque existe una gran diferencia entre México y los otros dos países, no sólo económica sino también legislativa.

En nuestra Constitución, el artículo 133 estipula que:

Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los Jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.

En este texto se menciona al Presidente de la República y al Senado cuyas funciones y obligaciones se definen en los artículos 89 y 76 constitucionales respectivamente.

El artículo 89, fracción X dispone como función del Presidente:

Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción del tal política, el titular del poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales.

Artículo 76.- Son facultades exclusivas del Senado:

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión.

Como vemos la responsabilidad de llevar a cabo las negociaciones para celebrar un tratado internacional recae en el Presidente de la República quien además tiene la obligación de vigilar que no contradiga los preceptos de la Constitución. Concluidas las negociaciones, al Senado de la República le corresponde aprobar el tratado en los términos en que el Ejecutivo Federal lo haya celebrado.

La aprobación y debida promulgación convierte a dicho tratado en Ley Nacional de la más alta jerarquía e incluso deroga cualquier otro precepto anterior que contradiga su contenido. A partir de su promulgación, su observancia y cumplimiento será obligatorio para las autoridades locales y federales, ejecutivas, legislativas y judiciales así como para la sociedad y su incumplimiento podrá ser reclamado por vía jurisdiccional.²⁸

Como sabemos en el artículo 133 constitucional se marca un sólo procedimiento para celebrar tratados o convenios internacionales mientras que en la Unión Americana existen dos

²⁸ cf. TORRES Solís, Miguel Ángel, "Reportaje especial", en: Industria, México, Julio 1991, vol. 3 no. 29 pp. 8-12.

mecanismos para negociar acuerdos comerciales. Uno es el mecanismo tradicional en el cual el Ejecutivo negocia con el Ejecutivo del otro país en cuestión y los resultados son sometidos a la aprobación del Congreso. Este procedimiento se debe a la separación de facultades que define la Constitución de los Estados Unidos otorgándole al Presidente la facultad de negociar tratados internacionales y al Congreso la facultad de regular las cuestiones comerciales, por ello éste último tiene la autoridad de hacer enmiendas al proyecto e incluso llega a modificar el propósito original del mismo.²⁹

A partir de 1988 entró en vigor otro mecanismo llamado "Fast Track" a través del cual se limita al congreso a emitir su voto respecto al proyecto de ley (Acuerdo Comercial) sin poder efectuar modificaciones.³⁰

Con este procedimiento (Vía Rápida) se negocia un proyecto de ley en paquete en lugar de hacerlo parte por parte y su objetivo es agilizar el proceso legislativo. Además permite asegurar la credibilidad del Presidente al negociar tratados internacionales comerciales y al Congreso vigilar lo que el Presidente hace.³¹

²⁹ Cf. SECOFI , "Tratado de Libre Comercio", en: Informe semanal,

Semana No. 12, Mayo 13 a 19, Documento No. 32.

Cf. Torres, art. cit.

³⁰

Cf. Torres, Art. cit.

Cf. SECOFI, Art. cit.

³¹

Cf. Torres, Art. cit.

Por lo anterior debe tenerse especial atención en los términos en que el convenio sea firmado puesto que el gobierno estadounidense no está obligado a someter a su Congreso los tratados internacionales (no comerciales) que celebra. Con esto se puede modificar el carácter del documento, es decir, si es sometido y aprobado por el Congreso, el tratado tendría carácter de Ley para toda la Unión Americana, obligando a su observancia a los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial; de otra forma, si no lo somete al Senado el documento tendrá carácter de acuerdo ejecutivo obligando al gobierno sin incluir al Congreso, Suprema Corte ni autoridades estatales. En México toda nueva ley, sin excepción debe ser sometida al Senado lo cual le da el carácter de Ley Nacional.³²

Estas diferencias entre las legislaciones de cada país obligan a tener especial cuidado en determinados puntos a tratar en las negociaciones para asegurarse de que en los tres países, México-Estados Unidos-Canadá, el TLC tenga el carácter de Ley Nacional y no sólo en México.

Entre otros puntos jurídicos importantes se encuentra el hecho que los Estados Unidos y Canadá han establecido en su ALC una cláusula llamada " Cláusula del Abuelo " por medio de la cual los países involucrados aceptan la aplicación prioritaria y preferente de sus leyes de carácter mandatorio que estén vigentes

³² Cf. PATIÑO Manffer, R., "México ante el ALC con Estados Unidos", en: El Financiero, México, Noviembre 5, 1990, P. 26.

en el momento de firmar el acuerdo. De esta forma ambos países pueden proteger, con sus leyes nacionales algunos aspectos importantes de su economía y sociedad, obstaculizando la entrada de productos extranjeros que pueden ser competitivos en el mercado norteamericano aún cuando esto contradiga lo dispuesto en el convenio internacional.

En este caso México no resultaría favorecido por esta cláusula ya que en las leyes mexicanas que regulan aspectos económicos y otros, la autoridad administrativa tiene facultades discrecionales que hacen a dichas leyes de carácter potestativo y no se consideran leyes mandatorias en los términos de la Cláusula del Abuelo. ³³

³³ Cr. PATIRO Manffer, R. "Aspectos jurídicos del ALC" en: El Financiero, México, Enero 29, 1991, p. 14.

3.5 ETAPAS DE CONCERTACION Y LINEAMIENTOS

Desde el punto de vista de nuestro país, las concertaciones hacia el Tratado de Libre Comercio tiene los siguientes antecedentes:³⁴

Con el llamado modernismo neoliberal que de alguna manera se inaugura con la inscripción de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), nuestro ingreso a este organismo multilateral se exploró desde 1979 cuando los países industrializados necesitaban nuestro petróleo y en cambio nos ofrecían 15 años para una transición paulatina; sin embargo esta propuesta fue desairada por el presidente en turno José López Portillo. Seis años más tarde, en plena crisis, entramos al GATT con sólo cinco años para la transición.

Indudablemente el GATT es el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí la determinación de ingresar a él como alternativa importante de un país que necesita convertirse en exportador. Esa alternativa se complementa con la acción en otros foros internacionales como la ALADI y en otros acuerdos bilaterales como el ACUERDO MARCO.

Salta a la vista el cambio tan radical que sufrieron los

³⁴ Cf. ORTEGA, Venzor Alberto, "Crónica de una apertura anunciada", en: Expansión, julio 18 1990, pp. 66 a 69.

Cf. GONZALEZ, G. Pedro Javier, " Cronología de las negociaciones sobre libre comercio ", en: Industria, México, CONCANIM, núm. 27, 20 de mayo 1991, apéndice núm. 7.

objetivos de la política de comercio exterior mexicana, en sólo un par de años, al darle prioridad al comercio bilateral sobre el comercio multilateral representado por el GATT.

Así el antecedente remoto del Foro Nacional de Consulta: "Las relaciones comerciales de México con el mundo", organizado por el Senado de la República, que se llevó a cabo del 18 de abril al 21 de mayo de 1990 es el llamado Acuerdo Marco de Referencia De Comercio e Inversión celebrado entre México y Estados Unidos en 1987.

En 1989. La VII Reunión Binacional México-Estados Unidos, celebrada en la ciudad de México. En esta reunión se examinó el avance logrado por los grupos de trabajo, y las dos delegaciones acordaron proceder más rápidamente en las actividades correspondientes y se decidió iniciar en otoño de 1989, durante la celebración de la Reunión Cumbre de Presidentes (Salinas y Bush), las pláticas exhaustivas sobre la facilitación del comercio e inversión y el acceso a mercados en áreas o sectores específicos, así como el problema de acceso recíproco a los mercados de ambas partes.

En octubre de 1989 se efectuó la visita del Presidente Salinas de Gortari a Estados Unidos, donde pronunció un discurso ante la Sesión Conjunta del Congreso de ese país. En relación al tema de comercio el Presidente de México, dijo :

El comercio es el área más promisoría para dar
contenido a la nueva era de amistad bilateral. Para que
la modernización de México sea permanente, debemos

crecer, pero el crecimiento necesita un acceso más
amplio y más seguro al mercado más grande del mundo, el
de los Estados Unidos (...). deseamos un acuerdo
bilateral que, sector por sector, abata las barreras
del comercio.

Durante esta misma visita, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche y Carla Hills, representante comercial de los Estados Unidos, anunciaron la intención de ampliar la relación comercial y de inversión entre México y Estados Unidos, reconociendo al mismo tiempo la importancia de la interdependencia económica entre México y los Estados Unidos, y se anunció la firma de un nuevo entendimiento para llevar a cabo futuras negociaciones con miras a facilitar el comercio y la inversión.

Este nuevo Entendimiento entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de los Estados Unidos de América relativo a las conversaciones para la facilitación del comercio y la inversión se firmó durante esa visita. El Entendimiento incluyó un "plan de acción" a seguir para continuar la liberalización de los flujos de comercio e inversión entre ambos países; que establecía que en noviembre de 1989 se decidiría sobre qué sectores específicos se tratarían inicialmente en estas negociaciones, para completar el análisis antes de mayo de 1990.

A partir de esa fecha siguió su curso el "plan de acción" y una serie de comunicados y sesiones en pro del tratado bilateral. En abril de 1990 un grupo de senadores hizo una visita de cortesía al Presidente de México, para sugerirle se convocara a

un diálogo nacional sobre las nuevas relaciones en el mundo y su impacto en México. El cual se llevó a cabo el 18 de abril de 1990 con las premisas siguientes:

- Las relaciones comerciales de México respetarán a la Constitución.

- Los acuerdos comerciales deben tener como objetivo el bienestar de la población mexicana y sus trabajadores.

- Los acuerdos comerciales de México deben reconocer las diferencias de los cuatro bloques económicos del comercio mundial (Estados Unidos y Canadá, América Latina, la Cuenca del Pacífico, y la Comunidad Europea).

- La instrumentación de las estrategias comerciales de México será gradual.

En el mes de junio de 1990, los Presidentes de México y Estados Unidos afirman el compromiso de forjar una asociación que permita el desarrollo económico y la oportunidad de abrir mercados para la promoción de comercio e inversiones, determinando que para alcanzar estos objetivos se dé un acuerdo de libre comercio.

Además, se acordó que el Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de SECOFI, por parte de México y la Embajadora Carla Hills, representante comercial de los Estados Unidos, iniciaran las consultas y trabajos preparatorios para el arranque de las negociaciones. De esta forma en el mes de agosto se llegó a la conclusión de que el inicio formal de estas negociaciones se

diera en ese año.

El 21 de agosto de 1990, el presidente de México solicita a Bush, por escrito, que su país y Estados Unidos negocien un acuerdo, siendo esta solicitud un prerrequisito estipulado en las leyes estadounidenses.

El 24 de septiembre de 1990, Canadá expresa su deseo de participar en las negociaciones comerciales de México-Estados Unidos para establecer un ALC en Norteamérica. Ese día se informó que los tres países harían las consultas pertinentes para la conveniencia de un zona de libre comercio norteamericana.

El 25 de septiembre de ese año el presidente Bush pide la autorización formal al Congreso para iniciar esas negociaciones bajo el procedimiento "fast track", advirtiendo la posibilidad de adhesión de Canadá al ALC.

El 26 de octubre de ese año los Secretarios de comercio de México y Estados Unidos confirman que la extracción del petróleo crudo no sería tema de negociación en el TLC.

El 5 de febrero de 1991 el presidente de México, de los Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá, anuncian la decisión de iniciar las negociaciones trilaterales para la creación de "la zona de libre comercio más grande del mundo".

El primero de marzo de ese año el presidente Bush pide la prorrogación al Congreso por dos años más de la autoridad "fast track", el cual vencía el 31 de mayo del mismo año.

El 24 de mayo, el Congreso de los Estados Unidos anuncia al

Presidente la autoridad del "fast track" por dos años más. A partir de ese momento se dió la pausa para iniciar las negociaciones formales del TLC entre México-Estados Unidos-Canadá.

NEGOCIACIONES FORMALES DEL TLC ³⁵

Las reuniones de negociación se establecieron en los siguientes niveles:

Nivel Ministerial.- Las decisiones trascendentales sobre las negociaciones se dan en este nivel y está formado por los Secretarios de comercio de los tres países: Secretario J. Serra Puche (México), Embajadora Carla Hills (Estados Unidos) y Primer Ministro Michael Wilson (Canadá).

Nivel jefes de negociación.- En este nivel se dá la revisión sobre los avances de los grupos de trabajo y esta conformado por el Dr. Herminio Blanco (México), Julius Katz (Estados Unidos) y John Weekes (Canadá). Estos realizan informe sobre los avances de negociación, el cual pasa al nivel ministerial.

Nivel de grupos de negociación o de trabajo.- Estos básicamente trabajan en la parte técnica de las negociaciones en temas específicos. Los grupos de trabajo se conforman con integrantes especializados en cada tema y existen representantes de los tres países.

³⁵ Cf. Comunicados de prensa sobre el TLC, SECOFI, Unidad de comunicación social.

Primera Reunión Ministerial.

Las negociaciones trilaterales dieron inicio el 12 de junio de 1991, en la ciudad de Toronto. Estas estuvieron a cargo de los Secretarios de comercio de los tres países y comenzaron con la definición de seis grandes áreas de negociación, para abordar una agenda amplia, se crearon 17 grupos de trabajo los cuales tratan temas específicos de interés para los sectores productivos, asimismo se determinó que los jefes de los grupos negociadores darían a conocer los resultados de los trabajos o avances de negociación.

Los 6 temas de negociación y los 17 grupos de trabajo se dieron de la siguiente manera:

A) Acceso a mercados.

El objetivo de esta área es la eliminación de aranceles y otras restricciones al acceso de productos mexicanos en mercado estadounidense y canadiense, es decir, el ingreso ágil y permanente de los productos mexicanos.

1.-Aranceles y barreras no arancelarias. Se busca diseñar un calendario de desgravación arancelaria que al final de un periodo de transición se logre un arancel cero entre México-Estados Unidos-Canadá, así como la eliminación de permisos, cuotas y otras barreras a la exportación entre ellos.

2.- Reglas de origen. Se deberá beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región, por lo tanto se deben diseñar normas que eviten la triangulación de productos, así como

promover la competitividad de los tres países.

3.- Compras gubernamentales. Se debe evitar la discriminación en las adquisiciones de los gobiernos y así facilitar a los proveedores mexicanos un acceso igual al de sus competidores.

4.- Agricultura. Para México es importante lograr un acceso estable y permanente de las exportaciones agrícolas mexicanas a Estados Unidos y Canadá, y lograr la eliminación de incertidumbre de los aranceles estacionales, barreras fitosanitarias y algunos otros obstáculos al comercio.

5.- Industria automotriz. En este tema se incluirá al sector autopartes, buscando que a través de las economías de escala, la especialización, el acceso a tecnologías variadas y el complemento de recursos dentro de la región se logre la competitividad intencional.

6.- Otras industrias.

-Textil.

-Energéticos y petroquímicos (flujos comerciales).

B) Reglas de comercio.

El objetivo fundamental para México en este tema es el que la aplicación de las normas no sirva como pretexto para poner nuevas barreras al libre comercio, es decir, que no se den formas de proteccionismo y a su vez que cada país pueda imponer restricciones a la importación en circunstancias excepcionales.

7.- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas

desleales de comercio.

8.- Estándares.

C) Servicios.

Se debe lograr un comercio multilateral de servicios con un marco legal que incorpore principios de aplicación general.

9.- Principios generales para la negociación de servicios.

10.- Servicios financieros.

11.- Servicios de seguro.

12.- Transporte terrestre.

13.- Telecomunicaciones.

14.- Otros servicios.

D) Inversión.

Se promoverá la inversión extranjera y nacional para atraer capital respetando las disposiciones constitucionales de cada país.

15.-Inversión.

E) Propiedad intelectual.

México buscará dos objetivos: Promover y proteger a los inventores mexicanos, y atraer nuevas tecnologías del exterior para aumentar la competitividad nacional.

16.- Propiedad intelectual.

F) Solución de controversias.

Se deberá crear un mecanismo de solución de controversias comerciales que asegure respuestas ágiles a las diferencias que surjan entre los tres países.

17.- Solución de controversias.

Durante el mes de junio se llevarón a cabo reuniones entre los grupos de trabajo para intercambiar información y puntos básicos en los trabajos.

Primera Reunión Plenaria de Negociación.

Los días 8 y 9 de julio de 1991 se llevó a cabo la primera sesión plenaria de los jefes de negociación del TLC en la ciudad de Washington D.C.

La reunión fue presidida por el Dr. Herminio Blanco, John Weekes y Julius Katz. En esta reunión se presentaron los jefes de los grupos de trabajo y los avances registrados para determinar los lineamientos a seguir en los grupos de trabajo, así como se acordó dividir el grupo de salvaguardas, subsidios y prácticas desleales de comercio en:

- a) Salvaguardas.
- b) Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.

Para México es importante el tema de antidumping, ya que la aplicación de la ley que lo restringe en Estados Unidos ha afectado a las exportaciones mexicanas.

Con la división de ese grupo, a partir del 9 de julio de 1991, las negociaciones se llevaron en 18 grupos.

Durante el mes de julio, se continuaron las reuniones de grupos de trabajo, pero ya con mandatos y direcciones claramente establecidas.

Segunda Reunión Plenaria de Negociación.

Los días 6 y 7 de agosto se reunieron los jefes de negociación en la ciudad de Oaxtepec, Morelos.

Los grupos de trabajo entregaron los avances de las negociaciones hasta esa fecha con el fin de preparar la agenda de la siguiente reunión ministerial. Durante el mes de agosto siguieron las reuniones.

Segunda Reunión Ministerial.

Esta se llevo a cabo en la ciudad de Seattle, Washington, los días 18, 19 y 20 de agosto de 1991. Los Secretarios de comercio recibieron el informe de los avances de la negociación, que sirvió como base para decidir nuevas líneas de trabajo.

Durante el mes de septiembre los grupos negociadores de México, Estados Unidos y Canadá intercambiaron documentos para el trato preferencial correspondiente al TLC así como las reuniones de los grupos de trabajo.

Tercera Reunión Plenaria de Negociación.

Esta tercera reunión de los jefes de negociación se llevó a cabo los días 9 y 10 de octubre, con el objetivo de revisar los trabajos de los grupos de negociación y realizar el informe pertinente para la tercera reunión ministerial.

Tercera Reunión Ministerial.

Esta se llevó a cabo en la ciudad de Zacatecas, Zacatecas los días 26, 27 y 28 de octubre de 1991.

En esta reunión se revisó la evolución de las negociaciones, asimismo, los temas laboral y ecológico que no forman parte del TLC, sin embargo fueron importantes de revisar, ya que algunos acuerdos que se tuvieran tendrían repercusiones directas en estos temas.

Con esta reunión se paso a la segunda etapa de negociación, ya que a partir de ese momento, se empezaron a redactar algunos textos borrador del TLC en los temas de mayor avance (disminución de aranceles, textil y automotriz).

En los meses de noviembre y diciembre se reunieron los grupos de trabajo.

Reunión de los Presidentes de México y Estados Unidos.

La reunión privada entre Bush y Salinas se llevó a cabo en el Campo David, residencia presidencial cerca de Washington.

Los presidentes de ambos países acordaron que las negociaciones siguieran su rumbo sin ser entorpecidas por factores políticos de los tres países involucrados en el TLC, al mismo tiempo instruyeron a sus negociadores para que prepararan un primer borrador completo incluyendo diferencias para el mes de enero de 1992.

Cuarta reunión Plenaria de negociación.

Durante el mes de diciembre, los jefes de negociación se reunieron nuevamente con el propósito de revisar los avances en los grupos de trabajo, así como empezar a solucionar diferencias entre los tres países. Un punto importante de la reunión fue que se dió inicio a la elaboración del texto borrador del TLC.

Durante el mes de noviembre se intercambiaron los borradores de los grupos de negociación.

Quinta Reunión Plenaria de Negociación.

Los jefes de negociación se reunieron a mediados de enero para revisar los textos consolidados de cada una de las 11 mesas de trabajo que habían avanzado y conocer las propuestas de éstas en cuanto a la industria automotriz, petroquímica, textiles y agricultura, es decir, se trabajo sobre los textos-propuesta de los grupos de trabajo.

Sexta Reunión Plenaria de Negociación.

Del 4 al 6 de febrero de 1992, se inició la reunión de los jefes de negociación en la ciudad de Ottawa, Canadá, que tuvo como finalidad dar los toques finales al borrador del TLC.

Se buscó un acuerdo sobre los temas de energía, industria textil y automotriz, acceso a mercados y leyes antidumping.

Cuarta Reunión Ministerial.

Los días 9 y 10 de febrero de 1992 en Virginia, Estados Unidos se reunieron los Secretarios de comercio de los tres países con el fin de llevar un encuentro de revisión y orientación del TLC, pero no de soluciones.

El resultado de esta reunión fue la de seguir las discusiones del TLC y lograrse en las siguientes semanas un texto final de éste.

Hasta ese momento solamente existía un texto único del TLC en donde se remarcan las diferencias existentes, la única copia de este documento se encontraba en manos de algunos miembros de Congreso estadounidense.

Séptima Reunión Plenaria de Negociación.

La última reunión de los jefes negociadores se dió en Dallas, Texas del 16 al 21 de febrero. El propósito de esta reunión fue según Carla Hills: "La oportunidad de responder preguntas y tomar decisiones que esperamos nos llevarán a tener aún mayor progreso en la eliminación de alternativas".³⁶

En esta reunión se empezaron a elaborar los anexos de los capítulos del TLC así como en la eliminación de corchetes en el texto consolidado que se presentará a los congresos.

³⁶ ARVIZU, A. Juan y Carreño Figueras J., "Único acuerdo en el TLC: continuar las discusiones" en: El Universal, México, D.F., Febrero 11, 1992.

El 18 de marzo, el Presidente de México mantuvo conferencias telefónicas con el Presidente de Estados Unidos y el primer ministro de Canadá, con el fin de avanzar en las negociaciones del tratado de libre comercio, concretándose que las negociaciones marchaban en buen tiempo.

Octava Reunión Plenaria de Negociación.

Del 23 al 27 de marzo, en Washington D.C, se llevó a cabo la reunión plenaria de los jefes de negociación en donde se buscó concluir la mayor parte del texto del tratado, así como limar desacuerdos en cuanto a acceso de mercados y reglas de comercio.

Quinta Reunión Ministerial.

Del 6 al 8 de abril, se llevó a cabo la reunión de los secretarios de comercio de los tres países con el fin de obtener el borrador definitivo para ser revisado en la sexta reunión ministerial y ser presentado al Congreso de los Estados Unidos.

Remitirse al Anexo III para actualización de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, y del Acuerdo en todos los temas de la negociación publicado el 13 de agosto de 1992.

3.6 IMPORTANCIA

La liberación comercial ha sido uno de los principales factores que han contribuido al crecimiento sin precedentes de las economías tanto de los Estados Unidos como del resto del Mundo en las últimas cuatro décadas. Los aranceles mundiales promedio han caído de 40 a 4% desde 1947. Aunque resta mucho por hacer, tales reducciones de las barreras comerciales han estimulado enormemente la expansión del comercio. Esta rápida expansión comercial, a su vez, ha alentado la inversión, el desarrollo tecnológico y el crecimiento económico en los Estados Unidos y en el extranjero.

Mucho se ha hablado también de que a partir de la forma y fondo de un Tratado de Libre Comercio se estará delineando el proyecto de nación, que en el ámbito económico tenderán los países que conforman la zona norte del Continente Americano en el siglo XXI.

La integración de la zona económica más grande del mundo con un mercado potencial de 360 millones de consumidores aunado a elementos tales como la competitividad y el incremento de empleos son ideas intrínsecamente atractivas.

Parafraseando a Kennedy diremos que a México, Estados Unidos y Canadá "la necesidad nos ha hecho aliados". Esto significa que el mercado de libre comercio no se debe de ver como panacea, sino como una alianza necesaria para dar respuesta al Mercado Común

Europeo y a la Cuenca del Pacífico dentro de la economía mundial. Esto es, Estados Unidos, Canadá y México están perdiendo competitividad vis a vis los grandes bloques regionales.

En esencia, un acuerdo económico de tal magnitud implica el interés de un grupo de países por convenir en eliminar las barreras entre las actividades comerciales que realizan entre ellos. Cada parte queda en libertad de fijar su política comercial con respecto a terceros no incluidos en dicho acuerdo. Por otro lado, ampliaría las oportunidades en los tres países participantes para aumentar aun más el comercio, fortalecer la competitividad e impulsar el crecimiento, el empleo y los estándares de vida.

La importancia en estos momentos en la industria mundial y para países como Canadá y México es estimular una competencia internacional. Porque las empresas no podrían competir en un mercado como el de Estados Unidos si no fuera por la globalización.

Las intrincadas relaciones económicas entre México y Estados Unidos, y entre Canadá y Estados Unidos ya existen, parece ser que el establecer un acuerdo nos da la oportunidad de estrechar aún más esta relación, que de hecho es cada vez más íntima. Sin embargo, es importante que la estrategia a seguir por los países al entrar a este acuerdo sea la de productividad y tecnología de punta, pues solo así se estarán asegurando los beneficios generales de los tres países a largo plazo. Esto es, las

inversiones no se deben hacer en México debido a los bajos salarios, pues aunque al corto plazo indudablemente habría ganancia, al largo plazo se perderían todas las ventajas y sería difícil competir con los otros bloques económicos. La estrategia debe ser alcanzar mejores salarios, lo que redundaría en la creación del mercado más grande del mundo debido a la capacidad de compra de la población. Así como tecnología de punta, junto con la flexibilidad, necesaria para que se da un incremento de la productividad, lo que resultaría, en una mayor riqueza social.

Es importante mencionar que muchas de las voces disidentes al TLC establecen que el grado de desarrollo y necesidades de los tres países involucrados establecen por sí mismas las inconveniencias y desventajas de dicho acuerdo económico.

Así pues, nuestro país se encuentra ante el reto de consolidar una serie de Requerimientos Macroeconómicos que le permitan incrementar sus potencialidades debiendo por tanto fijar su atención en los siguientes aspectos:

- Reducir la inflación a niveles internacionales;
- Consolidar la estabilidad para crecer de manera sostenida;
- Saneamiento estricto de las finanzas públicas;
- Desincorporación de empresas paraestatales para liberar recursos para la producción y la infraestructura;
- Fijar una paridad única determinada por el mercado. 38

México se convertiría en un socio comercial aun mayor de

³⁸ GARCÍA, González, Alejandro, "El TLC y El Comercio Detallista: una Reflexión", en El Financiero, 20 de junio de 1991, p. 42.

Estados Unidos de los que ya es. El 70% de las exportaciones mexicanas va a Estados Unidos y el 63 % de la inversión extranjera en México es estadounidense.

Sin embargo, las presiones norteamericanas para que se firme un TLC que se ajuste a sus necesidades de planeación económica ya se sienten venir.

Un aspecto crucial de las pláticas en Europa ha sido el desarrollo de una dimensión social en el mercado interno. Ahí, la liberación del comercio se están llevando al lado de esfuerzos para imponer niveles básicos de beneficios para los trabajadores, así como sistemas regulatorios parejos. Esto se ha ignorado en las conversaciones entre México y Estados Unidos.

La economía norteamericana solo parece necesitar expandir sus mercados potenciales para crear una dinámica en la que, ante situaciones de recesión o sobrecalentamiento de la economía, dichos mercados sirvan de válvulas de escape, compartiendo así, los costos de ajuste con los socios. Es como aspirar a tener un mayor control sobre los ciclos económicos que aquejen a un sistema económico dado. Lo anterior, ante perspectivas de formación de bloques en la economía mundial en el mediano plazo, es bastante apreciado en el medio.

Así, la pregunta pertinente es: ¿porqué este último país añadiría menos de 4% de su mercado potencial ya existente con México, y cuál sería su interés en llevarlo a cabo por medio de un TLC?

Para Clark W. Reynolds y Robert K. McClery, algunas de las razones del interés norteamericano en el TLC es que:

Estados Unidos depende de México en el caso de algunas exportaciones clave como el petróleo y considera a México importante para la estabilidad política en América Central y acude a su vecino para obtener fuerza de trabajo barata y productiva. Se acepta de manera cada vez más amplia, que la relación bilateral entre ambos países es demasiado importante como para dejarla en las manos de las libres fuerzas del mercado³⁹

No hay que perder de vista que el intercambio comercial entre Estados Unidos y México está determinado, en buena parte, por la interrelación entre las casas matrices estadounidenses y sus filiales o subsidiarias mexicanas, así como por la complementariedad de la dotación de factores productivos en uno y otros países.

De esta manera, el interés económico más específico de Estados Unidos de acuerdo con Weintraub es que:

Es mucho más significativo el interés de las empresas norteamericanas para invertir en México y tener en este país una base para actividades de coproducción, como parte de la estrategia total de dichas empresas, las cuales generalmente son multinacionales, aun cuando esto podría disminuir el

³⁹ REYNOLDS, Clark W y McClery, Robert K., "Las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro", Estancamiento Económico y Crisis Social en México,

1983-1988. UAN-A, México, 1989, pp.134.

Un TLC como el que se pretende firmar, tiene un sin número de implicaciones -positivas y negativas- en todos los aspectos de la vida nacional. Es importante destacar que la economía mexicana es 25.6 veces más pequeña que la economía americana, con el PIB casi 30 veces menor que el norteamericano y casi 3 veces menor que el canadiense, con un aparato industrial prometedor pero que carece de tecnología propia y que genera ciertas dudas acerca de su competitividad internacional; con grandes deficiencias en el mecanismo nacional de distribución de la riqueza; con un PIB per capita casi 11 veces menor que el norteamericano y 8 veces menor que el canadiense; con un sistema político que presenta síntomas de estar en transición; con un salario real cuya tendencia a descender en mayor proporción que el de los vecinos del norte se ha acentuado en la última década; con una de las economías más abiertas del planeta, significativa en el comercio mundial; con una grave crisis en la producción agrícola doméstica; con la economía del principal socio comercial de México en plena recesión; con todo eso, un país que ha sufrido grandes rezagos, endeudamientos externos y una supeditación a las reglas marcadas por el más poderoso, este país pretende lograr beneficios de un acuerdo trilateral que lejos de afectar nuestra economía,

⁴⁰ VEDA, Gustavo c., "El debate sobre el libre comercio en América del Norte", p. 157.

salvagarde a la nación.

Finalmente, quisieramos resaltar que la importancia de este acuerdo estriba en la relación costo-beneficio que cada nación pueda obtener de él. Ya se ha hablado de un panorama general mundial a lo largo de este análisis que nos lleva a pensar que a México sólo le quedan dos caminos: alinearse a la cola de los países desarrollados (Estados Unidos y Canadá con un TLC) o alinearse a la cabeza de los países atrasados y dependientes como pudiera ser América Latina.

El éxito de los 3 gobiernos consistirá en su capacidad de balancear de la mejor forma posible las demandas a nivel internacional con las demandas a nivel doméstico. Todo esto, en pos de una mejor situación para la región de Norteamérica, donde exista una mayor riqueza y que sea distribuida más equitativamente dentro de los tres países.

3.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Alejandro Llano -autor del agudo libro *La Nueva Sensibilidad*- nos dice que "quien obedece al imperativo de atenerse a los hechos queda exento de pensar y no necesita decidir. Los hechos al parecer, ya deciden por uno".

Resulta muy difícil renunciar a pensar que ante una apertura comercial, las economías nacionales deban desarrollar fundamentalmente ventajas comparativas para poder subsistir en un mundo lleno de cambios económicos, culturales, políticos, etc. Podemos definir la ventaja comparativa como un proceso permanente en el que se gana o se pierde en relación con lo que hagan los competidores dentro de los mercados. Una ventaja comparativa es aquella que alienta a nuestro factor, o a nuestro producto o servicio, a ser competitivo por razones, ya sea de abundancia del bien o, por cuestiones de calidad y costo.

Con la apertura también es posible que un país aproveche de manera más eficiente sus ventajas comparativas, al asignar de una mejor forma sus recursos y utilizando técnicas de producción que reflejen la abundancia relativa de los factores de la producción. En el aspecto regional, se obtiene un patrón de desarrollo más equilibrado, en el sentido que, la actividad económica no se desarrolla necesariamente en las áreas urbanas, sino que esta aprovecha las ventajas diferenciales que le ofrece cada región.

Pero el máximo ganador dentro de este proceso de internacionalización es el consumidor de bienes finales, al cual se le presentan productos de mejor calidad a un menor precio.

Aunado a estas condiciones derivadas del comercio internacional, México está en un lugar estratégico importante: flanqueado por los océanos Pacífico y Atlántico, lugar intermedio entre Europa y Oriente, y también el puente entre los países industrializados del Norte y América Latina en el sur, el país tiene una situación geográfica privilegiada. Aunque esta es una gran ventaja que México siempre ha ofrecido, lo que varía ahora es la forma en que el país intenta aprovecharla.

Una de las primeras ventajas que se dejan vislumbrar ante un Acuerdo de Libre Comercio es que las restricciones de volúmenes de comercio se eliminarán, solo se podrían utilizar en caso de escasez de oferta, conservación de recursos naturales o esquemas de estabilización de precios.

Se habla de que se aplicará el Principio de Trato Nacional a los proveedores de la mayoría de los servicios comerciales, con excepción de transporte, telecomunicaciones básicas, servicios médicos y profesionales, así como los que presta directamente el Gobierno como son: salud, educación y servicios sociales.

Con respecto a la inversión extranjera, será bienvenida, cada país se obliga a ofrecer a los inversionistas del otro, trato nacional en relación con el establecimiento de nuevas empresas y la gestión, el funcionamiento y la venta de empresas

⁴¹ CANO, Gustavo y Zamora, Abraham, "Globalización: el caso de México" en: El Financiero, 6 de junio de 1991, p.39.

establecidas.

México está cumpliendo por flujos de capital e inversión internacionales, los cuales no son muchos. El 80% se mueve en países ya desarrollados. Hay un enorme crecimiento de las inversiones de Inglaterra y Japón en el mercado estadounidense y de la inversión de Alemania en países de Europa. ¿Qué queda para México? El remanente, que anda en 20%, hacia el cual se enfocan los demás países atrasados y dependientes.

México tiene buenas posibilidades de captar dicha inversión gracias a su transformación y estabilidad y ahora por ser signatario de un eventual tratado de libre comercio.

Podemos observar que en el caso de Canadá y Estados Unidos, las condiciones para el acuerdo estaban avanzadas. En primer lugar, los dos países tienen un nivel de desarrollo similar. Ambos sostienen una frontera común de 5,524 millas y un comercio bilateral de un monto aproximado de 150 mil millones de dólares anuales.

En el caso de Estados Unidos y México, el comercio bilateral es aun muy desigual.

En México al problema de la desigualdad en el nivel económico con Estados Unidos se le ha bautizado con el nombre de asimetría económica. Este problema generalmente desemboca en la petición de los sectores rezagados o menos competitivos en México, para que se negocie un período de tiempo que les permita

⁴² GURZA Tumolno, Margarita, "El Libre Comercio es la Mejor Defensa", en: Expansión, 7 de noviembre de 1990, p.60.

modernizarse, o aunque las autoridades deben establecer medidas de fomento industrial que eviten que el país esté condenado permanentemente a competir sólo en actividades intensivas de mano de obra con salarios muy bajos.

Desde el punto de vista microeconómico, el acuerdo supondría un segundo shock liberalizador, en caso de que se estipulen las normativas básicas establecidas en el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá. El aumento de la competencia sería distinto al experimentado hasta ahora por las empresas mexicanas. El poder integrador de los circuitos comerciales norteamericanos frente a los vicios monopólicos de los mexicanos, será un aspecto que jugará en contra de los productos nacionales, a pesar de su calidad y precio en el mercado. Esto significa que la capacidad de penetración comercial de una economía a otra será profundamente asimétrica.

A pesar de que la teoría económica neoclásica supone que cuando un país débil se abre al comercio con otro más grande y fuerte, los beneficios resultantes fluirán de manera desproporcionada al país débil, la terca realidad la contradice de entrada. Sino observemoslo en la apertura comercial que efectuó México en relación con Estados Unidos, cuyo resultado fue el cierre de miles de empresas medianas y pequeñas, así como una mayor ventaja de las exportaciones norteamericanas a nuestro país, relativas a las nuestras, como lo atestigua el crecimiento deficitario de la balanza comercial mexicana en 1990 y 1991.

⁴³ REGLADO Lobo, Alberto, "Las Asimetrías del Libre Comercio", en Expansión, 12 de septiembre de 1990, p.28.

Aun bajo el supuesto de que dicha teoría fuera válida, sería ingenuo pensar que el socio más poderoso permita que el socio débil se beneficie más, excepto que obtenga un beneficio "lateral" que al menos iguale los beneficios mutuos, como apunta G.K. Helleiner. Así, de acuerdo a este economista, ese beneficio lateral para Estados Unidos sería que sus inversiones, gozaran de tratamiento nacional así como la eliminación de los topes a la propiedad de las empresas, el abandono de las medidas restrictivas a las inversiones relacionadas con el comercio, y una mayor protección a la propiedad intelectual de sus empresas. Asimismo desregular las compras de tecnología y establecer un régimen liberal para el comercio de servicios. Además, es de esperar que Estados Unidos ejerza presión sobre la legislación laboral y probablemente sobre la legislación antimonopólica y las políticas que rigen la propiedad pública y el comportamiento de las empresas paraestatales.

Como ya se mencionó, uno de los efectos macroeconómicos que la transnacionalización de la economía mexicana podría tener, es en la balanza comercial. Se afirma que los efectos de la apertura comercial ya se dejaron sentir, por lo que la desgravación arancelaria traería sólo efectos marginales. No obstante, habrá que recordar que en 1990 el déficit de la balanza comercial ascendió a 3 mil 25.4 millones de dólares mientras que para 1991 se ubicó en 8 mil 755.4 millones de dólares.

Además y de mayor importancia, sería el efecto de la baja

del nivel de aranceles existente cuyo promedio actual se estima alrededor de 10%. Por ejemplo, tan sólo una baja de 5% tendría efectos devastadores para varias industrias.

Un segundo problema está relacionado con la investigación y desarrollo tecnológico y la transferencia de tecnología para las Empresas Transnacionales. El problema, como apunta Reynolds y McClery ⁴⁴

Es que la introducción de altas tecnologías que están muy por encima de los niveles existentes es de poco valor para el trabajo y la industria doméstica, mientras que la promoción de multinacionales en un sector ya avanzado puede inhabilitar a los productores domésticos.

Lall y Streeten (1977) señalan que la participación de las multinacionales inhibe el desarrollo tecnológico doméstico aun cuando facilite la transferencia tecnológica. En México y Argentina ha habido innovación tecnológica en las industrias del acero y en la petroquímica, en buena parte debido a la protección ⁴⁵ contra la penetración de las empresas transnacionales.

Si bien el TLC podría significar oportunidades de desarrollo para actividades como la textil, cemento y hortifruticultura, entre otras, lo cierto es que el proceso de globalización de la economía internacional, al cual pretende insertarse México en forma más activa con el acuerdo, beneficia principalmente a estas

⁴⁴ Reynolds, ob. cit., p. 141

⁴⁵ SORIA, Víctor M., "El Lado Oscuro de la Inversión Extranjera en el TLC", en: El Financiero, 24 de junio de 1991, p.68.

grandes empresas transnacionales o aquellas, que tienen una importante participación de capital foráneo, de ahí que uno de los puntos más importantes de las negociaciones será el relacionado con la desregulación de la inversión extranjera en nuestro país.

De hecho, bajo el nuevo modelo de crecimiento hacia afuera, solo con la participación de capital foráneo, es como se piensa resarcir el atraso que en materia de inversión padece el país. La meta del gobierno federal es que los capitales extranjeros invertidos en México asciendan a 48 mil millones de dólares al finalizar la presente administración.

En el marco de dicho tratado, también la planta productiva nacional deberá en menos de 10 años superar una serie de limitaciones y problemas estructurales que ha padecido durante varias décadas y que ningún programa de desarrollo anterior ha podido resolver.

Según una investigación realizada por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación la concreción del tratado de libre comercio implica un alto riesgo de que desaparezca la planta productiva de alto valor agregado que fue concebida e impulsada bajo el esquema de sustitución de importaciones por lo que el gobierno mexicano está obligado a encontrar mecanismos de protección temporal para estas industrias.

Por otro lado, México ofrece un marco regulatorio que no es competitivo con sus similares a nivel mundial. La ley de

Inversiones Extranjeras es altamente restrictiva para fines de atracción de capital ya que limita la participación extranjera en cuanto a montos y sectores. México requiere de un aparato regulatorio que favorezca la inversión de empresas capaces de generar productos que puedan incorporarse exitosamente a los flujos comerciales internacionales. Además, requiere un sistema de precios que no desincentive la inversión productiva y que sea incapaz de crear otros desajustes a través de los controles de precios.

Un factor que es crucial con el desempeño de la economía es el desarrollo y operación de una infraestructura de servicios públicos que bajen los costos de operación de las empresas. En México, la infraestructura de la que se dispone es insuficiente, de mala calidad y no opera óptimamente.

En resumen, todo parece indicar que se hablan de más desventajas que ventajas para México en un acuerdo como el que está por llegar. Sin embargo, y apesar de todas las asimetrías económicas que implican alinearse con países altamente desarrollados y capitalistas, "es indudable, que por encima de todo lo que explica el interés de México para obtener un TLC, está su determinación a obtener inversiones extranjeras por cualquiera medios posibles".⁴⁶

Pero para que el acuerdo comercial sea realmente benéfico a nuestro país, es necesario que el gobierno tome muy en cuenta

⁴⁶ G.K. Helleiner, México, 1990.

todas las demandas y síntomas que presentan los diferentes sectores que se verán afectados con dicho tratado, no solo será un acuerdo hablado entre representantes de naciones, sino entre las naciones, de no ser así, se corre el riesgo de que las negociaciones solo favorezcan a un reducido grupo de empresas y actividades.

Es conveniente, que si México desea participar efectivamente en el desarrollo del comercio internacional busque un incremento de Inversión Extranjera Directa al igual que un máximo grado de participación nacional para lograr hacer inversiones conjuntas. Sin embargo, esto último, de acuerdo al comportamiento y a las exigencias que Estados Unidos ha presentado para eliminar trabas al 100%, más bien parece un sueño irrealizable.

3.8 RELACIONES COMERCIALES

3.8.1 RELACIONES COMERCIALES MEXICO - ESTADOS UNIDOS.

Antecedentes:

Puede decirse que el régimen colonial siempre fue un obtáculo importante para el desarrollo de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, debido al sistema proteccionista que prevaleció durante los siglos XVI, XVII y XVIII por parte de la corona española.

Por estas razones no puede hablarse propiamente de relaciones comerciales entre México y Estados Unidos sino hasta el México Independiente (1821-1876) y, en especial apartir del año 1826 cuando se tienen noticias de los primeros intercambios ya formales, puesto que anteriormente se realizaron algunas transacciones con Estados Unidos, vía contrabando.

El papel de Estados Unidos en el Comercio Exterior sufrió entre 1826 y 1851 serias altibajas derivadas de la situación anárquica que vivió el país en esa etapa, en especial 1847 año en que ocurre la guerra México-Estados Unidos y el comercio decae según se aprecia en el cuadro 3.13, donde se presenta la Balanza Comercial entre ambos países para ese año, además se observa como apartir de 1849 decrece el comercio con Estados Unidos, quedando en 1851 muy por debajo de 1826.

Las razones que explican la poca importancia del comercio con Norteamérica, son que Inglaterra y Francia aumentan su

participación en el mercado mexicano aprovechando la Guerra Civil por la que atravieza Estados Unidos.

También es posible apreciar en el cuadro 3.13 que desde que se inician los intercambios comerciales entre ambos países, los Estados Unidos exportan más a México que lo que se recibe de él.

Cuadro 3.13

BALANZA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS - MEXICO (1826-1851) (MILES DE PESOS)			
AÑOS	IMPORTACION	EXPORTACION	SALDO
1826	6281	3196	(3085)
1827	4173	5232	1059
1828	2886	4814	1928
1829	2331	5026	2695
1830	4837	5235	398
1831	6178	5167	(1011)
1832	3467	4293	826
1833	5508	5459	(49)
1834	5265	8666	3401
1835	9029	9490	461
1836	6040	5615	(425)
1837	3800	5654	1854
1838	2787	3127	340
1839	2164	5500	3336
1840	2515	4175	1660
1841	2036	3484	1448
1842	1534	1996	462
1843	1471	2782	1310
1844	1794	3387	1593
1845	1159	1702	543
1846	1531	1836	305
1847	238	481	243
1848	4954	1581	3373
1849	9090	2226	(6874)
1850	2012	2035	23
1851	1581	1804	223

Fuente: LERDO de Tejada, Miguel, "Comercio Exterior de México", Banco Nacional de Comercio Exterior, cuadro No. 41, México, 1967.

Durante el período llamado revolución y cardenismo podemos decir que de 1900 a 1940, el saldo de la balanza comercial en México fue superávitaria, representando casi el 20% de su participación en el PIB, aunque también este período se caracteriza como primario-exportador, sobresaliendo productos como petróleo, plata, productos agrícolas etc. de igual forma en esta etapa se consolidó la posición comercial de Estados Unidos que desplazo principalmente a los países europeos abarcando casi el 70% de nuestras relaciones comerciales con el exterior.

El neoproteccionismo norteamericano (1980-1987)

La postura seguida por Estados Unidos, especialmente en la última década ha acentuado aún más el proteccionismo norteamericano, lo anterior no es nuevo ya que Estados Unidos siempre ha seguido estas prácticas, a veces se endurecen o se flexibilizan según las fases ascendentes o descendentes de su ciclo económico.

Si bien la política exterior norteamericana se flexibilizó durante los años cincuenta y la primera mitad de los sesenta, puede decirse que a partir del Presidente Johnson, se inicia una política proteccionista de Estados Unidos. Los problemas de creciente déficit comercial desde 1965, obligaron al gobierno a defender su economía.

En 1968, Johnson impone un programa de protección de la balanza de pagos norteamericana que eleva las tasas de interés,

reduce al turismo y las inversiones y préstamos al exterior. A su vez, en 1971, el Congreso establece una ley proteccionista conocida como la Ley Mill, y más adelante en 1972, el presidente Nixon establece una sobretasa del 10% a las importaciones norteamericanas que lesionan seriamente los productos agrícolas de México.

A partir de 1962 se inicia y se agudiza el conflicto de la salinidad del Río Colorado, y se lleva a cabo desde otro punto una medida de abierta agresión hacia México consistente en una disposición conocida como Operación Intercepción de 1968, por medio de la cual los trabajadores mexicanos fronterizos fueron sometidos a vejaciones por el supuesto combate al tráfico de drogas.⁴⁷

Pero esta situación se tornó cada vez más conflictiva a partir de la aparición de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1975; ley considerada altamente proteccionista, discriminatoria de los países que no se ciñan fielmente a la política de Estados Unidos la cual permite establecer castigos comerciales a países supuestamente desleales.

Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de América de 1975.

Esta ley emitida a principios de 1975 y de la cual se derivaron las reformas de 1979 y 1984 contiene los siguientes

⁴⁷ ORTIZ Wadymar, Arturo, "Introducción al Comercio Exterior de México". p. 202.

puntos esenciales.

Tema I. Negociaciones comerciales.

Tema II Restricciones temporales a las importaciones.

Tema III Prácticas comerciales de competencia desleal.

Tema IV Relaciones comerciales con países que no reciben trato de la nación más favorecida.

Tema V Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Tema VI Disposiciones generales.

Los temas del I al V son de hecho los más importantes y tienen por objeto otorgar una autoridad irrestricta y discrecional al Presidente de los Estados Unidos en materia de Comercio Exterior, confiriéndole autoridad para establecer relaciones comerciales bilaterales con el mundo.

El Título III de dicha ley faculta al presidente norteamericano para aplicar cualquier tipo de sanción económica a los países que, como el caso de los productores de petróleo efectuaban prácticas desleales, según la legislación norteamericana.

Esta ley es opuesta a los preceptos liberalistas que propala el GATT en el sentido de incrementar el comercio en forma multilateral.

El Título I se refiere a los lineamientos globales para que operen las negociaciones comerciales entre los Estados Unidos y sus socios comerciales. Los Títulos II y III están prácticamente abocados a sancionar a aquellos artículos que dañen a la

industria local, por lo que comerciar con los Estados Unidos no es nada seguro, pues en cualquier momento se puede perder ese mercado, de acuerdo con el Título II de "Daños causados por competencia desleal" y el Título III de "Ayuda contra prácticas desleales de comercio".

El Tema IV se aplica principalmente a países fuera del GATT y que por lo tanto no reciben trato de nación favorecida, pues incluso puede operar mediante acuerdos bilaterales.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias consiste en una enorme lista de productos clasificados arancelariamente, de acuerdo con la nomenclatura del GATT. En esta lista está la descripción del producto que puede entrar a los Estados Unidos, así como el arancel que debe pagar, o en su caso si está exento o es bajo. Esta lista se modifica de acuerdo a las necesidades del país y las disposiciones del Congreso, por lo que un producto puede entrar o salir del SGP de acuerdo a las circunstancias. Lo que sí es claro es que acogerse al SGP es la única forma de comerciar con los Estados Unidos, por lo que salir un producto de este catálogo equivale a cancelar la venta.

Elimina a los países socialistas, por lo que es discriminatorio para países que ideológicamente no estén de acuerdo con su postura. A su vez se establece que las importaciones no deben rebasar cierta cantidad en dólares que ha

variado desde 25 millones de dólares, o cuya importación supere el 50% de las totales de Estados Unidos, por la disposición de necesidad de competencia. En este sentido el mercado se vuelve impredecible e intervencionista.

De los 2 800 productos que pueden ingresar sin impuesto a la Unión Americana, en el caso de México son susceptibles de aprovechamiento unos 1 200 de ellos, unos años salen 70 u 80 productos, siendo curiosamente los que mayor peso tienen en las exportaciones no petrolera totales, productos como hortalizas y frutas congeladas, minerales y manufacturas.

El resto son productos cuya exportación a los Estados Unidos es de poca importancia dentro del total, por haber escasa producción exportable, o por no poder competir en condiciones de calidad y precio con otros países. ⁴⁸

Los impuestos compensatorios y sus efectos en México.

Estos impuestos surgen con la ley de 1975, siendo su antecedente la Ley de Prácticas Antidumping de 1921, que convirtió en práctica común la aplicación de aranceles compensatorios asignados a mercancías que, al estar subsidiadas en el exterior, compitan deslealmente con las norteamericanas. Esta disposición se implementó con la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979.

⁴⁸ Cf. VALDEZ, Antonio y Quintero, Luis, "México ante el Sistema Generalizado de preferencias de los Estados Unidos", p. 57.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979

Esta ley emana de la de 1975 y establece procedimientos para comprobar el daño causado a la economía estadounidense por productos de importación subsidiados o por dumping; sin embargo, la comprobación sólo se efectúa cuando se trata de países signatarios del Código de Conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios negociados en el seno del GATT durante la "Ronda de Tokio". Como medida para presionar a la mayoría de los países a que se incorporen a tales códigos, se prevé que los que no lo suscriban recibirán un trato discriminatorio.⁴⁹

Esta Ley obliga a los demás países a desproteger a su sector exportador a fin de que éste, no compita con la producción local; dicho con otras palabras se pretende que un sector exportador débil como el de México, sin ningún apoyo fiscal, financiero o administrativo logre superar las barreras arancelarias y no arancelarias.

Otro aspecto es que un país que comercie con Estados Unidos está obligado a anular su política de apoyos fiscales y financieros a sus exportaciones por un lado o demostrar que no está subsidiando sus exportaciones sólo en el seno del GATT.

En este sentido el Banco Nacional de Comercio Exterior prácticamente se limita a funciones secundarias. Lo mismo puede

⁴⁹ Cr. _____, "Intercambio comercial México - Estados Unidos", Comercio Exterior, marzo de 1981, p. 345, y Olga Pellicer "Consideraciones acerca de la política comercial de los Estados Unidos hacia México", Comercio Exterior, octubre de 1980.

decirse de Fomex y Nafinsa que verán restringidas sus líneas de crédito preferenciales a los exportadores mexicanos.

A su vez se eliminan los Certificados de Eliminación de Impuestos (CEDIS), los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS) y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior para que de ninguna forma pudiera sospecharse de que se están subsidiando las mercancías nacionales.

Por ello, México fue presionado a modificar estructuralmente su política comercial y por otro ingresar al GATT, organismo al que México había rechazado ingresar.

Análisis de la balanza comercial México con Estados Unidos.

Desde 1970 hasta la fecha más del 67% de nuestras importaciones son originarias de Estados Unidos. De igual forma las exportaciones a Estados Unidos han representado más del 66% de nuestro total de exportaciones.

Como se observa en los cuadros 3.14, 3.15 y 3.16; en los años de 1970 a 1981 la balanza de nuestro comercio con los Estados Unidos fue deficitaria pues durante este período las importaciones fueron mayores que las exportaciones, aunque en algunos años el crecimiento de las exportaciones fue mayor que el de las importaciones.

A partir de 1982 la balanza se vuelve superávitaria ya que debido al auge petrolero, las importaciones decrecen a un -43.3% mientras que las exportaciones aumentaron un 7.6%.

Entre 1982 y 1984 entraron en vigor demandas para la aplicación de impuestos compensatorios a diversos productos exportables a los Estados Unidos.

Para 1983, debido a la política proteccionista de Estados Unidos, las exportaciones crecen sólo el 9.8%, por otro lado las importaciones decrecen un 46% ampliando el saldo favorable para México a 7 594 millones de dólares. Dando a conocer el deterioro en el comercio entre ambos países.

Sin embargo esto convino a México, ya que de 1 957 millones de dólares que existía como saldo negativo en 1980, 3 años después paso a 7 594 millones de dólares como saldo positivo.

A partir de 1984 nuevamente crecen las importaciones a un ritmo mayor que el de las exportaciones. Esto pone de manifiesto que la política de apertura al exterior está beneficiándose sólo a los Estados Unidos, al aumentar sus exportaciones a nuestro país, y al haber reducido sus importaciones.

Esto a su vez es efecto de las amenazas de la aplicación de los impuestos compensatorios, a lo que se suma el problema del atún y a la obligación por parte de México de abrirse al exterior.

Hay que recalcar que el comercio bilateral entre Estados Unidos y México es aún muy desigual, debido precisamente a la asimetría de la relación mutua. En 1991, el segundo vendió al primero un monto de 18 854 millones de dólares, lo cual equivalió al 70% de las exportaciones mexicanas, e importó 25 035 millones

de dólares 65% del total de sus compras al exterior. Asimismo, desde 1986 60% de la inversión extranjera en México es de origen estadounidense. En cambio, para Estados Unidos las importaciones provenientes de México constituyen sólo 4.3% del total de sus compras externas y sus ventas hacia el país vecino del sur representan 5.8% de las totales. Por otra parte cabe resaltar que a partir de 1989 se ha registrado nuevamente déficit en la balanza comercial con Estados Unidos llegando éste a 4 181 millones de dólares en 1991.

Cuadro 3.14

BALANZA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS - MEXICO (1970-1990) (MILLONES DE DOLARES)			
AÑOS	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1970	833.9	1 565.5	(731.6)
1971	908.1	1 478.5	(570.4)
1972	1 281.0	1 772.2	(491.2)
1973	1 295.8	2 272.6	(976.8)
1974	1 653.9	3 769.3	(2 115.4)
1975	1 732.0	4 124.6	(2 392.6)
1976	2 088.6	3 680.9	(1 592.3)
1977	2 791.9	3 525.2	(733.3)
1978	4 415.2	4 852.7	(437.5)
1979	6 180.3	7 540.2	(1 359.9)
1980	9 982.4	11 939.8	(1 957.9)
1981	10 529.6	15 858.7	(5 329.1)
1982	11 328.0	8 984.7	2 343.3
1983	12 434.4	4 840.2	7 594.2
1984	13 704.0	7 315.0	6 389.0
1985	13 307.8	8 917.0	4 390.6
1986	10 652.0	7 368.0	3 284.0
1987	13 322.0	7 875.0	5 447.0
1988	13 626.0	12 617.0	1 009.0
1989	15 785.6	15 861.0	(75.2)
1990 (p)	19 282.9	20 721.4	(1 438.5)
1991 (p)	18 854.0	25 035.4	(4 181.4)

FUENTE: Direccion de Estudios de Comercio Exterior e Informática,
INCE, con datos de la SPP y el Banco de México.
Para 1990 y 1991 Sumario estadístico, en Comercio Exterior.

México, Vol.42, No. 5, Mayo de 1992, pp. 505 - 514.

(P) Cifras preliminares.

Cuadro 3.15

EXPORTACIONES DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS (1970-1991) (MILLONES DE DOLARES)				
AÑOS	EXP. E. U.	CREC.	TOTAL	DIST. %
1970	833.9	-	1 281.3	65.08
1971	908.1	8.9	1 365.6	66.50
1972	1 281.0	41.1	1 665.2	76.93
1973	1 295.8	1.2	2 070.4	62.59
1974	1 653.9	27.6	2 850.0	58.03
1975	1 732.0	4.7	2 861.0	60.54
1976	2 088.6	20.6	3 315.8	62.99
1977	2 791.9	33.7	4 418.4	63.19
1978	4 415.2	58.1	6 217.3	71.01
1979	6 180.3	40.0	8 913.3	69.34
1980	9 992.4	61.5	15 307.5	65.21
1981	10 529.6	5.5	19 379.0	54.34
1982	11 328.0	7.6	21 230.0	53.36
1983	12 434.4	9.8	21 399.0	58.11
1984	13 704.0	10.2	24 196.0	56.64
1985	13 307.8	(2.9)	21 663.8	61.43
1986	10 652.0	(20.0)	16 031.0	66.45
1987	13 322.0	25.1	20 656.2	64.49
1988	13 626.0	2.3	20 657.6	65.96
1989	15 786.6	15.9	22 765.3	69.35
1990	19 282.9	22.2	26 950.3	71.55
1991	18 854.0	(2.2)	27 175.0	69.38

FUENTE: Dirección de Estudios de Comercio Exterior e Informática, INCE, con datos de la SPP y el Banco de México.

Para 1990 y 1991 Sumario estadístico, en: Comercio Exterior.

México, Vol.42, No. 5, Mayo de 1992, pp. 505 - 514.

(P) Cifras preliminares.

Cuadro 3.16

IMPORTACIONES DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS (1970-1991) (MILLONES DE DOLARES)				
AÑOS	IMP. E.U.	CREC.	TOTAL	DIST. %
1970	1 565.5		2 326.8	67.28
1971	1 478.5	(5.6)	2 250.4	65.70
1972	1 772.2	28.2	3 813.4	59.60
1973	2 272.6	28.2	3 813.4	59.60
1974	3 769.3	65.9	6 056.0	62.24
1975	4 124.6	9.4	6 580.2	62.68
1976	3 680.9	(10.8)	6 029.6	61.05
1977	3 525.2	(4.2)	5 889.8	59.85
1978	4 852.7	37.7	8 143.7	59.59
1979	7 540.2	55.4	12 097.2	62.33
1980	11 939.8	58.3	18 486.2	64.59
1981	15 858.7	32.8	23 104.4	68.64
1982	8 984.7	(43.3)	14 437.0	62.23
1983	4 840.2	(46.1)	7 721.0	62.69
1984	7 315.0	51.1	11 254.3	65.00
1985	8 917.2	21.9	13 212.2	67.49
1986	7 368.0	(17.4)	11 432.4	64.45
1987	7 875.0	6.9	12 222.9	64.43
1988	12 617.0	60.2	18 903.4	66.74
1989	15 861.8	25.7	23 409.8	67.76
1990	20 721.4	30.6	31 089.9	66.65
1991	25 035.4	20.8	38 356.7	65.27

FUENTE: Dirección de Estudios de Comercio Exterior e Informática, INCE, con datos de la SPP y el Banco de México. Para 1990 y 1991 Sumario estadístico, en: Comercio Exterior.

México, Vol.42, No. 5, Mayo de 1992, pp. 505 - 514.

(P) Cifras preliminares.

Problemas fronterizos

La salinidad de las aguas del río Colorado:

El Valle de Mexicali fue uno de los distritos de riego más

prósperos desde su creación basada en el reparto agrario y las fuertes inversiones estatales en obras de grande y pequeña irrigación, que aprovecharon las aguas del Río Colorado y las condiciones de aridez indispensables para el establecimiento de cultivos de riego como el algodón, algunas legumbres, trigo y otros productos estrechamente vinculados al mercado norteamericano, que por su cercanía volvía altamente remunerativas las cosechas.

El problema de los agricultores del valle de Mexicali surgió cuando los granjeros norteamericano del Valle de Welton Mohawk, Arizona, empezaron a partir de 1961 a enviar agua con un alto grado de sales que ensaltraban los terrenos de cultivo del Valle de Mexicali y parte del municipio de San Luis, Río Colorado, Sonora, creando una verdadera ruina a los agricultores.

El envío de aguas saladas a Mexicali coincidió con una postura de México entre 1958-1962 en el sentido de no aceptar las presiones de la OEA para romper relaciones diplomáticas con Cuba. Se comentó que esto fue el principio de una serie de represalias por parte de Estados Unidos, las cuales terminaron por provocar un grave receso económico en 1961.⁵⁰

Las pérdidas hasta 1971 se consideraron según apreciaciones de diversas personas y funcionarios en 150 000 hectáreas inutilizadas y una disminución de la producción de algodón de

⁵⁰ Cf. RAMÍREZ Gómez, Ramón, "Tendencias de la economía mexicana", p. 89.

250 000 pacas anuales que significaron una pérdida de divisas por 10 000 millones de pesos.⁵¹

México protestó y durante muchos años fue asunto básico dentro de la agenda de las sesiones. Nuestro principal argumento fue el Tratado de Aguas de 1944, en la que ambos países tienen derecho a recibir aguas de la misma calidad, punto que ha sido violado.

Como una solución, se acordó en 1965 construir un canal que derive las aguas saladas de Welton Mohawk hasta la Presa Morelos, plan que quedó en promesa. No fue sino hasta 1974 cuando se optó por una solución en la que la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, pusiera en marcha las obras de rehabilitación y la construcción de dicho canal desalinizador, sin que pagaran nada de indemnización a medio millón de mexicanos, muchos ejidatarios y pequeños propietarios que durante trece años se vieron afectados y arruinados en su único medio de subsistencia.⁵²

Los trabajadores migratorios.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la demanda de mano de obra por parte de Estados Unidos creció, notablemente en virtud

⁵¹ BASSOLS, Angel y otros, "El Noroeste mexicano", pp. 593-595.

⁵² _____, "Nixon firmó la solución definitiva del problema de la contaminación en el Valle de Mexicali", en: El Sol de México, 24 de junio de 1974.

de la necesidad de atender a la producción y recuperar los mercados que estaba perdiendo; por ello, las migraciones de mano de obra a dicho país se aceleraron gracias al tratado bilateral México-Estados Unidos celebrado en 1948, por medio del cual se establecieron las condiciones sobre las que descansaría dicha migración que, a pesar de todo, fue favorable para los braceros que en calidad de trabajadores temporales hallaban trabajos bien remunerados y ello representaba divisas para el país.

Sin embargo esto duró pocos años, ya que al pasar lo de Corea (1949-1953), Estados Unidos sufrió una contracción económica que se manifestó entre otras cosas con serias presiones internas en el mercado interno de trabajo, por lo que los Sindicatos Estadounidenses comenzaron a presionar al Congreso Norteamericano para que siguieran una política en contra de los trabajadores mexicanos quienes, aceptaban salarios más bajos, menores prestaciones y seguridad en sus empleos que los trabajadores locales.

Fue entonces cuando surgen los "espaldas mojadas" o sea los trabajadores migratorios que cruzaban la frontera ilegalmente; esta situación se agravó a partir de los años sesenta perdurando hasta la fecha, pues como mencionamos anteriormente la demanda de mano de obra se había reducido debido al grave estado de su economía, razón por la cual se ha negado aceptar nuevos trabajadores migratorios y a repatriar 400 000 mexicanos que se consideran viven en Estados Unidos sin documentos en orden o

totalmente indocumentados, según la Ley Simpson-Rodino.

Ley Simpson-Rodino de 1986

La Ley Simpson-Rodino, plantea entre otras cosas:

- 1) Amnistía a trabajadores indocumentados que hubieran llegado a los Estados Unidos antes de 1984.
- 2) Multas y sanciones diversas a patrones que contraten indocumentados.
- 3) Facultad de las autoridades norteamericanas para realizar deportaciones masivas.

Esta medida fue una medida unilateral puesto que no se consultó a la parte afectada que era México, con lo cual se deterioraron las relaciones México-Estados Unidos.

Las persecuciones y los malos tratos a los indocumentados por parte de la policía fronteriza se agudan con esta ley. Los diarios han informado de la existencia de enganchadores especializados que dicen estar capacitados para introducir trabajadores a Estados Unidos por una cantidad determinada, en la mayoría de los casos terminan defraudándolos o entregándolos a las autoridades fronterizas a cambio de una recompensa.

"A pesar de dicha Ley los indocumentados continúan pasando debido a que a los patrones les resulta muy redituable aceptar a trabajos mexicanos que por su condición aceptan relaciones

laborales de explotación" ⁵³, pues temen ser denunciados.

Ley Omnibus trade 1988

Su nombre oficial es Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial, y plantea la necesidad de combatir el déficit comercial de los Estados Unidos, así como proteger la industria norteamericana de prácticas desleales en el comercio exterior. Para ello en más de sus novecientas páginas se establece la necesidad de investigar a países que impongan barreras a las mercancías o capitales estadounidenses, para que en el caso de resultar culpables, se les apliquen sanciones comerciales y represalias a que haya lugar.

Pone especial énfasis en el respeto a los derechos intelectuales, (patentes y marcas), y exige a los socios comerciales de los Estados Unidos, la plena liberalización comercial de los servicios, dándole especial papel a las telecomunicaciones

Esta ley es el reflejo del proteccionismo de Estados Unidos, y un alto al libre comercio, la cual dificulta nuestra relación con Estados Unidos. ⁵⁴

⁵³ SANCHEZ Carrillo, Raúl, "Colonia Libertad, centro de enganchadores", en: Novedades, 29 de abril.

⁵⁴ Cr. _____, "Ley Omnibus Trade 1988", en: El Financiero, 2 y 5 mayo 1988.

Nueva ley de comercio de Estados Unidos

Las enmiendas a la legislación del comercio de Estados Unidos atiende al objetivo prioritario de atenuar el déficit comercial de esa nación favoreciendo el acceso de sus productos a los mercados internacionales. En este objetivo se reconocen implícitamente los siguientes hechos:

* Los productos Estadounidenses han perdido competitividad en los mercados internacionales, lo que se ha traducido en el estancamiento de sus exportaciones.

* El déficit comercial se explica por el estancamiento de las exportaciones, aunque también de manera fundamental por el creciente dinamismo de las importaciones de Europa Occidental, pero sobre todo de los países asiáticos, como Japón y los países de industrialización reciente (PIR).

* Estados Unidos orienta su legislación comercial a fortalecer su capacidad de negociación con los países que mantienen un déficit en este renglón, por medio de la exigencia de un nuevo concepto de reciprocidad comercial asociado con elementos de presión y represalias.

Panorama General:

La nueva Ley de Aranceles y Comercio Exterior (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988) es la que regula desde 1988 las relaciones comerciales de Estados Unidos con el mundo y marca la norma de política comercial de carácter eminentemente

proteccionista.

Principales enmiendas:

La legislación aprobada extiende la autoridad del presidente para negociar acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales hasta el 31 de mayo de 1993. Esta autoridad cubre negociaciones arancelarias y no arancelarias .

La legislación establece los objetivos generales y específicos de todo acuerdo comercial:

- * Logrará mayor acceso a los mercados internacionales en condiciones de reciprocidad, igualdad y apertura.

- * Reducir y eliminar las barreras comerciales y otras prácticas que distorsionan el comercio

- * Constituir un sistema más eficaz de disciplina y procedimientos en el comercio internacional.

La ampliación de la autoridad de negociación del presidente es un requisito del régimen de comercio exterior de Estados Unidos, pues permite la participación del primer mandatario en las negociaciones del GATT y en la aprobación de acuerdos comerciales bilaterales.

Prácticas comerciales e investigación bajo la sección 301.

La ley dispone acciones obligatorias contra gobiernos extranjeros cuyas prácticas comerciales se consideren injustas de conformidad con la sección 301 de la ley de comercio de 1974. La

responsabilidad de investigar tales prácticas y ordenar las sanciones se transfiere del presidente al representante legal. Este puede proponer acciones para eliminar prácticas comerciales consideradas "no razonables", "discriminatorias" o "desleales" antes de recurrir a sanciones.

En las enmiendas realizadas a esta sección se aprecia un gran proteccionismo ya que se incorporan nuevas prácticas consideradas desleales. Tal es el caso de los programas de apoyos a la exportación (export targeting) que pueden ser sujetos de estudio.

La sección enmendada, conocida como la super 301, exige que el representante comercial identifique "países prioritarios" que mantienen prácticas desleales. Constituye así un instrumento para obligar a la negociación que, a diferencia de los mecanismos tradicionales, no otorga ninguna concesión por parte de Estados Unidos.

La autoridad concedida al representante comercial para determinar la presencia de barreras comerciales desleales afectará seguramente a muchos productos mexicanos.

Impuestos compensatorios y antidumping.

Entre las medidas que se establecen para sancionar las prácticas de dumping está en posibilidad de que los productos estadounidenses pidan al representante comercial que se apliquen impuestos antidumping a importaciones a terceros países. Esto

significa que se permitirá a la industria de Estados Unidos solicitar que se investigue la existencia de dumping no sólo en el mercado interno, sino en un tercer mercado del que se sospeche importa productos en condiciones de dumping que afecten importaciones de productos similares o iguales procedentes de Estados Unidos.

En la determinación de amenaza de daño, la legislación permite al representante comercial acumular los efectos en volumen y precio de las acciones de dos o más países.

La gama de prácticas sancionadas por impuestos antidumping y compensatorios se ha ampliado. El Departamento de comercio puede incluir en sus investigaciones las partes y componentes de los productos terminados que estén sujetos a impuestos antidumping o compensatorios, aunque estos productos se ensamblen o terminen en Estados Unidos. También se incluyen las prácticas y componentes que se integran a un producto terminado que se esté investigando, aunque el producto sea terminado o ensamblado en un tercer país.

Las enmiendas a la Ley sobre Impuestos Compensatorios y Antidumping reflejan el espíritu proteccionista de la legislación, pues amplía los aspectos que se pueden considerar en una investigación.

Para la determinación de un impuesto, las enmiendas permitirán sancionar tanto los productos finales como los insumos y bienes intermedios. Ante esto, los países deberán cuidar que no existan subsidios o dumping en los productos que incorporan a

bienes de exportación. Esto es de especial trascendencia para México porque la mayoría de la industria nacional utiliza una proporción significativa de insumos importados.

Sección 201

La sección 201 ofrece alivio a la industria estadounidense cuando ésta se considera dañada o amenazada por el flujo creciente de importaciones. Las enmiendas incluyen cambios considerables en los procedimientos y requerimientos para recibir el beneficio de la cláusula de escape.

Además de las enmiendas que favorecen a las empresas estadounidenses frenando las prácticas desleales de comercio, las modificaciones a esa sección les proporcionan ayuda cuando se ven afectadas por la importación de productos comerciales conforme a prácticas justas de comercio.

La nueva cláusula de escape amplía los casos que pueden dañar o amenazar a la industria interna. Entre ellos están: la disminución de la participación de mercado, la imposibilidad de generar el capital necesario para modernizar la planta y el equipo y la imposibilidad de mantener los niveles tradicionales de investigación y desarrollo.

Los nuevos aspectos considerados en la sección 201 otorgan protección temporal a la industria estadounidense en situaciones en que el daño se haya originado no sólo por la importación, sino también por la mala administración de la empresa o la competencia de otros productores internos.

Además, la industria nacional puede recibir el beneficio de la cláusula de escape en todos los casos en que aquélla presente un programa de ajuste o modernización que a corto o mediano plazo le permita competir en condiciones más favorables.

Asimismo, las enmiendas aumentan los mecanismos de salvaguarda disponibles para ayudar a la industria nacional al amparo de la sección 201, como por ejemplo restricciones cuantitativas, acuerdos de ordenamiento de mercado, negociaciones comerciales y nuevas reglamentaciones.

Para México resultan de particular interés las correcciones relativas a los productos agrícolas perecederos. Estas disposiciones permiten adoptar medidas de alivio para los productos agrícolas estadounidenses después de que el demandante haga la petición formal ante la Comisión de Comercio Internacional.⁵⁵

3.8.2 RELACIONES COMERCIALES MEXICO - CANADA.

Análisis de la balanza comercial México con Canadá.

El movimiento comercial entre México y Canadá es muy limitado. Sin embargo desde mediados de 1980, el intercambio comercial entre dichos países ha aumentado. Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y se consideraba

⁵⁵ TORRES Chimal, María Elena y Solís Anzo, Niquel A., "Nueva Ley de Comercio de los Estados Unidos" en: Comercio Exterior,

México, Junio 1990, vol 39, no. 6, pp. 490-496.

como su décimo quinto mercado; considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México.

Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta sobre una base bastante baja, fueron un poco más significativas a principio de los ochenta como resultado del auge petrolero.

Mientras tanto, las exportaciones canadienses también avanzaron triplicándose entre 1979 y 1981, para llegar a 715 millones de dólares canadienses en ese año.

El patrón de las ventas mexicanas al Canadá se modificó durante los últimos cinco años, el petróleo, que en el pasado fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, principalmente los manufacturados y agrícolas, forman el grueso de las exportaciones mexicanas al Canadá.

Cabe aclarar que las cifras mexicanas difieren marcadamente de las canadienses debido al comercio triangular através de Estados Unidos. Según la fuente de Canadá, México exportó a ese país un valor aproximado de 1 350 millones de dólares estadounidenses en 1989; en cambio la fuente mexicana indica un monto de 278 millones. En las importaciones también hay discrepancias: la fuente canadiense registra las de México como equivalentes a 300 millones de dólares, mientras que la mexicana las establece en 421 millones.

México es el noveno proveedor y el quinto comprador de Canadá. Este es el sexto comprador y el sexto proveedor de aquél. La participación canadiense en el comercio exterior de México es de menos del 1% y la participación mexicana en el comercio exterior de Canadá es de 1%, aproximadamente. De ahí que, a pesar de que ese país impone ciertas restricciones a sus importaciones, no restringe la entrada de las provenientes de México, precisamente porque la participación de éste es mínima.

Las exportaciones de productos canadienses a México, han declinado en un 50% durante el período comprendido de enero a junio de 1990, fueron por un valor de 123 millones de dólares. La contracción de adquisiciones de productos agropecuarios e industriales por parte de los compradores mexicanos se ha debido a la acumulación de existencias de importaciones anteriores, las mejoras en la producción nacional y, en ciertos casos, al aumento de la competencia extranjera

Acuerdos con los que rigen sus relaciones comerciales México y Canadá.

En 1946 ambos países firmaron un convenio comercial mediante el cual Canadá otorgó a México el trato incondicional e ilimitado de la nación más favorecida y otras preferencias. En mayo de 1980 suscribieron el Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética. En mayo de 1989 se firmó el Acuerdo Textil sobre Estambres. Finalmente el 16 de marzo de 1990 se formalizó el

**Memorándum de Entendimiento entre México y Canadá sobre un marco
de consultas para el Comercio y la Inversión.**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 4
ASPECTOS RELEVANTES DE LA EXPORTACION

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

4.1 CONCEPTO DE EXPORTACION

Con la firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, sin lugar a dudas se presentan diversos retos para las empresas mexicanas. Siendo uno de ellos y de los más importantes el de la exportación de sus productos y/o servicios hacia esos países y a cualquier mercado potencial externo que se presente.

Ante esta situación, el país debe asesorar y apoyar a las empresas mexicanas sobre este aspecto tan importante, ya que de éste dependerá la competitividad de nuestras empresas con las extranjeras.

Por la importancia que reviste la exportación en el TLC y en el éxito de las ventas de una empresa, en el presente capítulo veremos el significado de exportación, así como los principales factores a tomar en cuenta cuando una empresa decide exportar sus productos y/o servicios.

Concepto.

Exportación es el conjunto de actividades que realiza una empresa o persona para vender sus productos y/o servicios en un mercado internacional. La forma de llevar a cabo ese conjunto de actividades será de una manera sistemática y ordenadamente.⁵⁶

⁵⁶ Banca Confía, "Manual del exportador", México, 1986, p. 1.

4.2 FACTORES QUE INCIDEN EN EL PROCESO DE EXPORTACION.

Cuando la empresa decide exportar es importante que analice los diferentes factores que influyen en la exportación, fundamentalmente éstos son de dos tipos:

- Factores Internos
- Factores Externos

4.2.1 FACTORES INTERNOS.

Los factores internos son aquellos que la empresa puede manejar dentro de la misma y que tienen consecuencias importantes sobre la actividad de exportación, estos factores son:⁵⁷

- Producto
- Mercado
- Organización
- Recursos

4.2.1.1 Producto

Una empresa debe analizar el producto que desea exportar, considerando las características de éste, siendo las principales:

a) La calidad del producto. Entendiéndose ésta como un conjunto de características incorporadas al producto, diseñadas y planeadas para la satisfacción de una necesidad del consumidor. Dichas características pueden ser funcionales o estéticas.

⁵⁷ Cf. _____, " La importancia del análisis FODA, la auditoría de exportaciones; y el control y manejo de la calidad en los planes de exportación en las empresas" en: Comercio e Industria.

La empresa debe conocer en qué forma su producto responde a las necesidades del posible nuevo comprador y en su caso de no satisfacerlas, que modificaciones son las necesarias para cumplir con éstas y al mismo tiempo con la requeridas en las disposiciones gubernamentales del país al que se desea exportar.

No hay que olvidar que actualmente en los mercados altamente competitivos, el éxito depende: (por el orden)

- La calidad de los productos
- La confiabilidad de las entregas.
- La adaptabilidad de los productos a las cambiantes preferencias de los consumidores.
- El precio (bajos costos de producción)

b) La imagen del producto. Esta es el cuadro subjetivo particular que los compradores en realidad adquieren del producto.

Es importante determinar si la imagen del producto en el mercado interno será la misma para el mercado externo, o en su caso, tendrá que cambiar dadas las diferencias culturales y costumbres del mercado extranjero.

c) El precio del producto. El precio es la suma de los costos unitarios de producción más la utilidad deseada.

Este aspecto implica una serie de decisiones por parte de la empresa para determinar el precio de su producto en el mercado extranjero. Tales como:

- La estrategia de entrada al mercado extranjero y que tendrá

repercusión en sus costos. Esta puede ser por exportación directa o exportación indirecta.

- Las modificaciones necesarias al producto y la forma en que serán transportados, así como el medio de transporte y que pueden aumentar el costo unitario de éste.

- El porcentaje que se tendrá que pagar por concepto de aranceles e impuestos por exportación y que en algunas ocasiones eleva demasiado el precio del producto al consumidor final.

d) Empaque del producto. Este es el envase o la envoltura del producto en sí, su importancia radica en:

- Proteger al producto

- La conveniencia (el que sea fácil de abrir)

- La promoción del producto

- La ecología (disposición del material del empaque y sus efectos en el ambiente)

Para entrar a un mercado externo se debe analizar si el actual empaque del producto es el adecuado y cuenta con los requisitos exigidos tanto de los consumidores extranjeros como por las disposiciones legales y las condiciones ambientales de ese país.

e) La marca del producto. Es el símbolo o nombre que identifica al producto. En un mercado extranjero una marca puede significar algo diferente a lo que significa en el mercado interno, por lo tanto debe cuidarse este aspecto para no alterar costumbres de ese mercado nuevo.

4.2.1.2 Mercado

Ante todo, las empresas exportadoras o que quieren serlo, deben estar conscientes que un mercado extranjero o internacional es más complicado en comparación al mercado interno, ya que, la empresa se va a enfrentar a factores tales como:

- Factores políticos
- Factores económicos
- Factores culturales

Los cuales condicionan y limitan a la organización en sus acciones hacia esos mercados internacionales. Por lo tanto debe analizar y estudiar detenidamente el mercado nuevo al que desea entrar y en el cual verá si su producto es aceptado y competitivo.

Dentro de este aspecto se debe definir claramente el segmento del mercado internacional al cual va a ir dirigido su producto, así como la determinación de los canales de distribución con los que se va a contar, los cuales pueden ser:

- Distribuidores. Empresas exportadoras contratan distribuidoras o casas representantes en el extranjero.

* Casas representantes.- Comisionista, él no compra el producto, sólo busca compradores y coloca el pedido de compra, para que el exportador distribuya, y cuando se realiza la paga él cobra su comisión.

* Distribuidor.- Compra el producto, maneja inventarios de

éstos y revende el producto.

- Establecimiento de sus propias bodegas o una planta.

4.2.1.3 Organización.

Este factor evalúa que tan eficiente y flexible es la empresa, y al mismo tiempo como será la adecuación de ésta a la exportación. Se debe realizar un análisis sobre la organización interna en todos sus niveles y departamentos.

Otro de los aspectos importantes dentro de este factor es determinar la importancia de la función de exportación y que dependerá del porcentaje en que se exporte.

Si la empresa exporta o quiere exportar más del 50%, el órgano que se encargue de esto, podrá ser un nuevo departamento independiente.

Si la exportación será o es mínima podrá el órgano ser dependiente de un departamento (ventas o mercadotecnia).

4.2.1.4 Recursos.

Dentro de este factor se deben evaluar los siguientes aspectos:

* Personal.- Si se cuenta con personal que tenga conocimientos en exportación (a nivel gerencial) o es necesario el asesoramiento de personas especializadas en exportación.

Saber si la mano de obra es suficiente, en caso de tener que aumentar la producción para mantener tanto al mercado interno

como al externo.

* **Capital.**- Los cambios necesarios que deben darse cuando una empresa ha decidido exportar, la mayoría de las veces requieren de un capital a invertir, por lo tanto, la organización debe evaluar con que tantos recursos cuenta y si no, que posibilidades tiene de conseguirlos.

* **Medios de producción.**- Este aspecto requiere evaluar la capacidad instalada en cuanto a:

- Maquinaria y equipo
- Materias primas
- Materiales de empaque, etc

Considerando la disponibilidad, los costos competitivos, la confiabilidad de oferta y la consistencia de la calidad.

4.2.2 FACTORES EXTERNOS

Los factores externos son todos aquellos factores políticos, sociales, económicos o culturales que afectan y/o benefician el desempeño de las actividades de exportación de la empresa tanto dentro del país como fuera de éste.

El presente tema pretende desglosar los factores más importantes que la empresa debe conocer para orientarse en el campo de las exportaciones.

4.2.2.1 Apoyo integral al comercio exterior ⁵⁸

Actualmente el exportador no sólo debe ser competitivo en términos de precio y calidad, sino también en agilizar el movimiento de mercancías, tanto en las propias aduanas del país como en las de los países de destino.

Por lo anterior, es necesario conocer y diversificar las oportunidades del comercio exterior. Ante esto, el Gobierno Mexicano contempla entre sus principales objetivos otorgar apoyos a la comunidad exportadora para que pueda concurrir oportuna y eficientemente a los mercados internacionales, así como promover proyectos de exportación y establecer políticas y mecanismos para fortalecer e incrementar las exportaciones de productos no petroleros.

El Gobierno Mexicano buscando apoyar a la empresa que realiza un mayor esfuerzo en la exportación ha creado las siguientes figuras:

1) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Se clasifica empresa altex a la que produce bienes no petroleros y que en el último año obtuvo los siguientes resultados:

Saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por un valor mínimo anual de tres millones de dólares; o por un millón de dólares cuando esta cantidad represente como

⁵⁸ Cf. SECOFI, "Servicios de apoyo a la exportación", en: El Mercado de Valores, México, 15 febrero 1991, pp. 16-22.

mínimo 40% de sus ventas totales.

En el caso de exportadores indirectos que sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen como mínimo el 50% de sus ventas totales.

También se catalogará empresa Altex a la que se comprometa a alcanzar dichos requisitos en un plazo no mayor de un año.

A dichas empresas, se les otorgan las siguientes ventajas, siempre y cuando reciban su registro Altex ante SECOFI:

- a) Atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público;
- b) Asignación de ejecutivos de cuenta en BANCOMEXT y SECOFI; para el cumplimiento del inciso anterior y facilitar los trámites que requiera hacer la empresa Altex;
- c) Mayores facilidades de financiamiento por parte de BANCOMEXT-FOMEX;
- d) Facilidades aduaneras especiales en el trámite y despacho de sus operaciones de exportación e importación. Dentro de este campo las empresas Altex tienen derecho y mayores facilidades para: 1) Nombrar apoderados en sustitución de los agentes aduanales; 2) Otorgar garantía única y revolvente para sus operaciones de exportación e importación; 3) Despacho a domicilio, y 4) Verificación física sin necesidad de reconocimiento aduanal de sus mercancías;
- e) En programas PITEX, tienen derecho a dispensa de la garantía

fiscal y autorización abierta para importar temporalmente maquinaria, equipo y refacciones;

f) Posibilidades de acceso a cuotas de importación compensadas con exportaciones, de conformidad con los acuerdos que publique la SECOFI en el diario oficial;

g) Autorización global anual para adquirir y usar divisas controladas para gastos asociados a la exportación e importación,

h) Sistema automático para el acreditamiento del IVA.

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

Este mecanismo permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y extranjeros, 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 la seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requerirá para su proceso productivo.

Facilidades específicas de una empresa Pitex:

Tienen 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 garantizar el interés fiscal.

No se requiere tener en propiedad las mercancías importadas temporalmente; personas distintas de los exportadores podrán

efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías exportadas.

La mercancía 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.

Trámite para adoptar un Pitex:

Se requiere cumplir con los siguientes requisitos y trámites:

a) Realizar exportaciones cuando menos por el 10% de las ventas totales o por un valor mínimo de 500,000 dólares anuales si pretenden importar materias primas, partes y componentes, envases y empaques, combustibles, materiales auxiliares, refacciones, contenedores y cajas de trailers.

b) Efectuar anualmente exportaciones por un valor superior al 30% de sus ventas totales, si desean adquirir además de lo anterior: maquinaria, equipo, instrumentos, herramental, moldes, aparatos y otros equipos de informática, control de calidad y demás bienes relacionados con el proceso productivo.

El programa puede ser aprobado para amparar las operaciones totales de la empresa, de una planta o de un proyecto específico de exportación.

También se otorga el programa si la empresa se compromete a

cubrir dichos requisitos en el primer año de operación.

c) Recabar el formato de solicitud y el instructivo de llenado en el Departamento de Atención al Público o en las Delegaciones Federales de la SECOFI.

d) Presentar en dicho Departamento o en la Delegación Federal que corresponda la Solicitud acompañada de copia simple de las escrituras vigentes de la sociedad, las declaraciones del IVA y los estados financieros del último ejercicio. Para las personas físicas, acompañar la declaración del impuesto sobre la renta y la del valor agregado.

e) El Departamento de Programas de Importación Temporal analiza la solicitud y dentro de un plazo de 7 días hábiles se aprueba el programa con vigencia de 5 años prorrogables.

3. Apoyos a empresas de comercio exterior (ECEX)

Actividades típicas de una empresa Ecex:

Estas empresas tienen como objetivo principal la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras. Deberán realizar:

a) Actividades como la de integrar y consolidar la 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.

f) Cualquier otra actividad de comercio exterior.

Medidas de apoyo a la empresa Ecex:

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 Bancomex.

b) Tasa cero 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 de su constancia de empresa altamente exportadora.

f) Obtener los beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero.

g) Participación de las sociedades nacionales de crédito en el Capital Social de la empresa.

Constancia de registro Ecex:

Para contar con los beneficios citados es necesario que las empresas cuenten con el registro previo en SECOFI.

A continuación se abordan las medidas apoyo, que el Gobierno ha desarrollado, para promover las exportaciones:

1. 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, podrá obtener la devolución de los impuestos pagados en dichas importaciones. La devolución se realiza en efectivo por un valor de 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 exportadores indirectos, o sea, los proveedores de exportación 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 de los pedimentos de importación, copia de la factura de ventas y de las cartas de crédito domésticas.

2. Permisos de exportación.

Criterios para regular la exportación

El requisito de permiso previo a la exportación se aplica en los productos -367 fracciones arancelarias- por razones estrictamente justificadas como son: asegurar el abasto nacional,

cumplir con convenios internacionales, preservar especies en riesgo de extinción y mantener canales únicos de comercialización.

3. Cuotas de exportación de productos de acero a Estados Unidos de América

Especificaciones del servicio

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

Criterios para asignar y operar las cuotas anuales:

Se distribuyen las cuotas globales entre las empresas siderúrgicas con base en los antecedentes de exportación a Estados Unidos y a otros países. En un sistema computarizado se lleva 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 Estados Unidos.

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

4. Cuotas de exportación de textiles y prendas de vestir a Estados Unidos

Especificaciones del servicio

En el departamento de convenio 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 la Secofi.

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

Los exportadores podrán solicitar ampliación de cuotas cuando demuestren haber ejercido por lo menos el 70% de su asignación original. 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 Estados Unidos 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 de 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, deberá presentar ante la Oficina de Secofi que corresponda, la factura que ampara dicha mercancía, que debe incluir la leyenda "Hecho a mano 100%", para que se expida un certificado de exportación textil requerido por la aduana de los Estados Unidos.

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

Especificación del servicio.

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.

Clasificación de certificados de origen según el destino del producto

- Para los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP). Las preferencias arancelarias las otorgan los países desarrollados para beneficiar las exportaciones de países atrasados y

expide por la cantidad y categoría de 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, deberá presentar ante la Oficina de Secofi que corresponda, la factura que ampara dicha mercancía, que debe incluir la leyenda "Hecho a mano 100%", para que se expida un certificado de exportación textil requerido por la aduana de los Estados Unidos.

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

Especificación del servicio.

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.

Clasificación de certificados de origen según el destino del producto

- Para los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP). Las preferencias arancelarias las otorgan los países desarrollados para beneficiar las exportaciones de países atrasados y

dependientes como México.

Para las exportaciones a los Estados Unidos ya no se requiere de la certificación de la Secofi; por lo que es el propio exportador quien suscribe el certificado correspondiente.

- Para la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). Se ha otorgado concesiones arancelarias para productos mexicanos destinados a Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

- Para el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC). Proximamente entrará en operación este sistema que prevé reducciones arancelarias y otras medidas comerciales.

- Otros certificados de origen expedidos para que los productos mexicanos tengan acceso en mercados externos o para que sean más competitivos.

En el Departamento de Certificados de Origen y en las Delegaciones Federales de la Secofi el exportador se podrá informar si el producto se interna al país importador libre de arancel o con un arancel reducido.

6. Ampliación al plazo del compromiso de ventas de divisas (CVD) Especificación del servicio

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 los 90 días naturales, contados a partir de la fecha de salida del país de la primera

exportación, se le autoriza una ampliación justificada de ese plazo.

7. Autorización de gastos directos extraordinarios asociados a la exportación

Especificación del servicio

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.

8. Autorización de gastos indirectos asociados a la exportación

Especificación del servicio

La autorización cubre el programa anual de gastos que se erogen 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 de asesoría de expertos o consultores.

9. México también cuenta con el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) dicho programa forma parte del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

El PROFIX cuenta con los siguientes rubros:⁵⁹

1. Fomento a la Producción.
2. Apoyos Institucionales.
3. Promoción.
4. Apoyos Financieros.
5. Formas no convencionales de Comercio Exterior.
6. Simplificación y Desconcentración Administrativa.
7. Negociaciones Comerciales.
8. Infraestructura.

A continuación se da una breve explicación de cada uno de ellos.

1. Fomento a la Producción.

Consiste en apoyar y fomentar las inversiones necesarias para aumentar la producción de los bienes:

- a) Que ya se venden en el exterior
- b) Que ya se producen y que aún no se exportan
- c) Que sustituyan a las importaciones

Se indica los casos en que se permite que una empresa con mayoría de capital extranjero elaboren productos de exportación.

2. Apoyos Institucionales.

Se encuentra representados por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BNCE), sin embargo amplía sus tareas a través de la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX)

⁵⁹ Banca Confía, "Manual del Exportador", México, 1986.

quien funge como procuraduría del exportador ⁶⁰

Las Instituciones Nacionales de Crédito pueden participar con capital de riesgo de hasta 50% de las acciones; Bancomex y Fomex (Fondo de Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados) las dotan de financiamiento para realizar importaciones. El Gobierno utiliza mecanismos fiscales ya conocidos y otros nuevos, para que las exportaciones mexicanas reciban los mismos beneficios que otorgan otros países a sus exportaciones.

3. Promoción.

Las tareas de promoción descansan bajo el principio de "promoción compartida", mediante el cual las acciones que se realicen estarán a cargo de los exportadores directos, las empresas de comercio exterior y el BNCE a través de la concertación de acciones entre los sectores público, privado y social.

Otro aspecto que trata en este punto son las medidas fiscales y aduanales a la exportación, en donde se indica tendrán los siguientes beneficios:

- a) Costeo Directo.
- b) Deducción de Gastos realizados en el exterior.
- c) Ampliación del plazo de seis meses para que las

⁶⁰ NOTA: Aquí existe una diferencia con la revista del mercado de valores, no. 5, marzo de 1991, en la que señala a Copex como la Comisión mixta para la promoción a las exportaciones.

mercancías no causen abandono

d) Pago de contribuciones hasta que las mercancías salgan del País.

e) Devolución del IVA.

f) Tasa de cero en IVA a las exportaciones de empresas de comercio exterior.

g) Régimen de importación temporal.

Algunos de estos incisos (b, e, g) se analizarán más ampliamente por su importancia dentro del Programa de Promoción a las exportaciones y en los servicios de apoyo a las exportaciones.

4. Apoyos Financieros.

Se realiza un análisis de éstos en el punto 4.2.2.2

5. Formas no convencionales de Comercio Exterior.

Se permitirá la importación de algunos artículos considerados prescindibles a cambio de exportaciones de productos de difícil colocación en el exterior, en una proporción de por lo menos dos a uno, en términos de valor.

6. Simplificación y Desconcentración Administrativa.

Referente a la simplificación y desconcentración administrativa se señalan diversas medidas y regímenes aduanales que faciliten la exportación rápida y eficiente tales como la exportación hasta de un millón de pesos mediante boleta, sin necesidad de formular pedimento ni utilizar agente aduanal.

Se facilitan las exportaciones recurrentes al permitirle al amparo de una factura y un solo documento aduanal, con vigencia de 15 días , y para las exportaciones a granel con objeto de evitar sanciones por faltantes o sobrantes, el ajuste se hará al momento de cargar al medio de transporte,

Se permitirá el despacho de mercancías en el domicilio del exportador. Se homologaran los horarios de las aduanas fronterizas con las de los países vecinos y se permitirá el despacho aduanal conjunto de México y de los países limítrofes.

7. Negociaciones Comerciales.

Se destaca la participación de México en negociaciones multilaterales, como en el caso de los convenios internacionales tendientes a la estabilización de precios en productos básicos de interés para México y para textiles, así como la participación activa en las negociaciones del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGP).

Por lo que respecta a negociaciones bilaterales y regionales se señalan en otro capítulos de esta tesis, principalmente con Estados Unidos y Canadá, además de América Latina y el Caribe, Japón y la Comunidad Económica Europea.

8. Infraestructura.

Se han emprendido las acciones necesarias para el transporte de mercancías hacia el exterior: carretero, ferroviario, marítimo y aéreo.

4.2.2.2 Apoyos financieros. ⁶¹

El objetivo de los apoyos financieros es el de incrementar y diversificar el volumen y el valor de las ventas de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos de operaciones de pre-exportación, de existencias de exportación, para una serie de actividades o bases de apoyo, y por último, con garantías en contra de los riesgos normales que enfrenten las ventas al mercado internacional en materia comercial, política, de participación de cumplimiento, etc. ⁶²

También incluye programas especiales para las sustitución de importaciones, el financiamiento a proveedores nacionales, de organismos de sector público y empresas maquiladoras.

El empresario mexicano dispone de apoyos financieros que le permiten incrementar su capacidad de producción y por lo tanto de exportación. Estos apoyos son para:

- * Proyectos y estudios de Pre-inversión.
- * Aportación de Capital de Riesgo Temporal y Minoritario.
- * Equipamiento Industrial.

Los recursos para estos programas de apoyo financieros provienen de los Fideicomisos establecidos por el Gobierno Federal en Instituciones tales como: El Banco de México, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Créditos disponibles para los exportadores:

1. Financiamiento de estudios para el establecimiento de una

⁶¹ Banca Confía, "Manual de Exportador", México, 1986, pp.34-44.

⁶² *Ibid.*, p. 34.

nueva empresa, la ampliación de una existente o para investigaciones de mercado. (Hasta por el 100% de su costo)

2. Crédito para el establecimiento de una nueva empresa o la ampliación de una existente. (Hasta por el 80% del monto total)

3. Apoyos para capital de trabajo para producir artículos exportables hasta por el 100% del costo de fabricación.

4. Crédito en dólares para la importación de insumos para fabricar productos destinados a la exportación.

5. Apoyos financieros para la industria maquiladora y la zona fronteriza.

6. Crédito para ventas a plazos.

Se otorga para facilitar la venta de los productos mexicanos en el exterior y puede ser al exportador, para que éste a su vez ofrezca crédito a su comprador o bien puede ser al comprador, a través de las instituciones bancarias en el exterior con quienes los bancos mexicanos hayan celebrado convenios con este fin.

7. Apoyo financiero para almacenamiento.

Este apoyo se otorga para cubrir los gastos iniciales de operación para el establecimiento de bodegas o almacenes para productos exportable y para financiamiento de inventarios para exportación localizados en bodegas o almacenes en el interior o en el exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX) y Fomex.

El Banco Nacional de Comercio Exterior y Fomex se han transformado recientemente en el eje central de los apoyos

crediticios, especialmente diseñados para fomentar e incrementar las exportaciones de bienes y servicios mexicanos.

Al Banco Nacional de Comercio Exterior, en su carácter de banco de desarrollo en 1983 se le incorporó Fomex (Fondo de Fomento de las exportaciones de Productos Manufacturados), que es un fideicomiso que creó el Gobierno Federal para que el empresario mexicano dispusiera de recursos utilizables en la pre-exportación y en la exportación, la sustitución de importaciones, el otorgamiento de garantías comerciales y contra riesgos políticos, así como para las diversas actividades de base o apoyo a las exportaciones.

Los programas de crédito que Banco Nacional de Comercio Exterior y Fomex otorgan son los que a continuación se enumeran. Estos apoyos se pueden obtener directamente de Bancomext o en las Sociedades Nacionales de Crédito.

1. Pre-exportación y exportación de productos primarios y manufacturados.
2. Importación de materias primas, partes y refacciones.
3. Sustitución de importaciones.
4. Equipamiento industrial de empresas que participan en el comercio exterior.
5. Industria maquiladora y zonas fronterizas.
6. Apoyo a empresas de comercio exterior.
7. Apoyo a exportadores indirectos (Carta de Crédito Doméstica).

Apoyos financieros para actividades base o apoyo a la exportación:

A) programas de financiamiento a la pre-exportación de manufacturas y servicios.

a) Estudios destinados a mejorar los servicios o productos que ya se estén exportando, o para crear nuevos productos.

b) Capacitación de personal técnico y de operarios mexicanos encargados de la producción, el diseño industrial o el control de calidad de equipos, productos y servicios destinados a la exportación.

c) Estudio y formulación de proyectos de exportación que presenten las empresas a licitaciones internacionales.

d) Producción de artículos manufacturados.

e) Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación por empresas maquiladoras (capital de trabajo).

f) Existencias de productos manufacturados, en el país o en el extranjero.

g) Prestación de servicios de suministros de tecnología.

h) Prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera y mexicana.

i) Apoyos a empresas de Comercio Exterior.

j) Honorarios de Técnicos mexicanos o extranjeros que empleen los exportadores y las empresas de comercio exterior para supervisar la producción, el control de calidad el empaque y el embalaje de bienes y servicios de exportación, así como el costo del equipo

de trabajo que requieran dichos técnicos.

k) Adquisición de equipo de transporte automotor fabricado en México.

l) Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas de México en el extranjero.

m) Compras de insumos de exportación (PROFIDE).

n) Estudios de mercado con objeto de colocar los productos manufacturados y servicios mexicanos en el extranjero.

o) Campañas publicitarias en el extranjero, para promover la venta de productos y servicios mexicanos.

p) Compras y envío de muestras al exterior.

q) Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas en el extranjero con el fin de asegurarse el abastecimiento por parte de estas empresas de las materias primas que aquéllas utilicen para elaborar sus productos de exportación.

B) Programas de Financiamiento a la exportación de manufacturas y servicios.

a) Crédito al comprador de productos y servicios mexicanos.

b) ventas al exterior de productos manufacturados; de empresas maquiladoras; servicios al exterior y servicios al exterior por reparación, adaptación y conversión de buques de bandera extranjera y mexicana.

c) Estudios de mercado para colocar productos manufacturados y servicios de origen mexicano en el extranjero.

d) Campañas publicitarias en el extranjero, para promover la

venta de productos y servicios mexicanos.

e) Gastos de instalación y operación inicial, para el establecimiento de tiendas en el extranjero.

f) Envío de muestras al exterior.

g) Inversiones de empresas mexicanas, para que participen en el capital social de empresas del extranjero para exportar a dichas empresas servicios o bienes.

h) Inversiones de empresas mexicanas para que participen en el capital social de empresas en el extranjero para asegurar el abastecimiento de materias primas a dichas empresas.

C) Garantías a la exportación de bienes y servicios contra riesgos políticos y los usuales en el comercio exterior (BONDS).

1. Garantías pre-embarque de bienes y servicios contra los riesgos de anulación de la autorización al importador para importar mercancías mexicanas; cambios en la legislación relativa a importaciones en el país del comprador; incumplimiento del importador a las condiciones de contrato o a la cancelación del mismo; falta de pago a las instituciones de los créditos que concedan a exportadores mexicanos, para la producción de artículos o servicios, por insolvencias o mora prolongada de dichos exportadores.

2. Garantías post-embarque de bienes y servicios contra riesgos de inconvertibilidad o intransferencia de los fondos del importador y de su coobligado, para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella; requisición,

expropiación o confiscación de los bienes del importador y de su coobligado; disposición de una autoridad gubernamental que impida al importador efectuar el pago; insolvencia del comprador, ocasionada por un fenómeno natural de consecuencias catastróficas o por guerra u otros disturbios semejantes.

3. Garantías en el caso de servicios de construcción o similares prestados en el extranjero. Riesgos que ocurran durante la construcción, imposibilidad de realizar la obra o el servicio o la interrupción de su construcción durante el plazo de su construcción estipulado a consecuencia de guerra, fenómenos naturales o por anulación de autorización por parte de las autoridades del país importador; pérdida parcial o total de equipos, materiales e instalaciones auxiliares que el exportador utilice para la ejecución de la obra como consecuencia de guerra civil, fenómenos naturales o por medidas de las autoridades del país importador; inconvertibilidad de las sumas que el importador debe enviar a México, según el contrato de obra o por concepto de fondo de maniobra.

4. Riesgo que ocurran a partir de la estimación o certificados de la obra.

Falta de pago del crédito derivado de la estimación o certificación de la obra aceptada por el importador en los casos a que se refieren los riesgos de post-embarque señalados.

5. Garantías a las instituciones por la pérdida que sufran por la emisión de "Bonds" que a su vez hayan otorgado para:

a) garantizar al importador.

b) garantizar al exportador.

D) Programa de Financiamiento a la producción y existencias.

* De bienes de capital y servicios que sustituyan a las importaciones o los realizados por industrias cuyas actividades estén consideradas como prioritarias.

* De bienes de consumo, clasificados dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial realizadas en las franjas fronterizas o con destino a ellas.

E) Programa de financiamiento a la compra-venta.

* De bienes de capital y servicios que sustituyan importaciones o los realizados por industrias cuya actividad estén consideradas como prioritarias de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

* De bienes de consumo clasificados dentro del Plan Nacional de desarrollo Industrial, realizadas en las franjas fronterizas o con destino a ellas.

Otros incentivos a la exportación:

Incentivo:

Derechos de importación de mercancías para exportación "DIMEX".

Dependencia que lo otorga:

Sucursal de la Sociedad Nacional de Crédito que registró el Compromiso de Ventas de Divisas (CVD) respectivo.

Consiste:

A través de este mecanismo el exportador puede utilizar las

divisas que genere hasta en un 30%, para importar materias primas, partes y componentes y maquinaria y equipo que requiera para su operación o la de sus proveedores, sin el pago de los impuestos de importación ni permisos de ningún tipo. Los requisitos son:

1. Que sean propios para la empresa o sus proveedores, pues no se pueden transferir.
2. Que el producto que se exporte tenga un mínimo de integración nacional de 35%.
3. Se exceptúa un mínimo de exportaciones que no tienen derecho al DIMEX, que son fundamentalmente productos de petróleo
4. Existe una lista de 537 productos que no se pueden importar bajo este programa.
5. En el caso de que no se exporten productos terminados, se cubrirá un impuesto del 10% sobre el valor de lo importado, independientemente de que los impuestos de importación sean menores, o uno mayor si la tarifa marca más del 10%.

Incentivo:

"Draw back"

Dependencia que lo otorga:

Secofi

Consiste:

Este mecanismo permite recuperar los impuestos de importación pagados, de materias primas, partes y componentes que se utilizan para fabricar productos de exportación.

Incentivo:

Costeo Directo

Dependencia que lo otorga:

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

Consiste:

El sistema de costeo directo permite deducir diversas partidas al exportador para efectos del impuesto sobre la renta, que anteriormente no se aceptaban.

Incentivo:

Apoyos a exportadores directos e indirectos.

Dependencia que lo otorga:

Banco Nacional de Comercio Exterior y Sociedades Nacionales de Crédito seleccionadas.

Consiste:

A través de la Carta de Crédito Doméstica (CCD), que es un documento emitido por un banco a favor de un exportador indirecto mediante el cual el banco emisor se compromete a liquidar al exportador indirecto el importe de su venta al exportador final una vez que se haya realizado la entrega del producto.

4.2.2.3 Apoyos promocionales ⁶³

La promoción al comercio exterior busca el crecimiento y la diversificación de las exportaciones no petroleras, incluyendo la integración de una cultura exportadora entre las empresas mexicanas que permitan el conocimiento y el uso de las variables vinculadas con la comercialización internacional de bienes y servicios.

Aunado a esto, cada vez más, la Comunidad de Comercio Exterior requiere contar con mejores apoyos promocionales que le permitan adecuarse más rápidamente a los cambios de la economía mexicana en su proceso de inserción a la economía internacional.

Entre los apoyos promocionales de mayor importancia se encuentran:

Las medidas de desregulación económica:

1. Se expiden concesiones para la prestación de servicio en los puertos y para la prestación de servicio público de maniobras de carga y descarga.
2. Se establece un sistema de seguimiento a la problemática portuaria que enfrenta el exportador.
3. Se establece un sistema competitivo de tarificación

⁶³ Cf. SERRA Puche, Jaime, "Programa de 100 días de promoción de exportaciones", en: El Mercado de Valores, México, 1 marzo de 1991, pp. 3-6.

Cf. SERRA Puche, Jaime, "Resoluciones y avances del programa de 100 días de promoción de exportaciones", en: El Mercado de Valores, México, 15 julio de 1991, pp. 3-8.

ferroviaria para los productos de exportación, que permite aprovechar la capacidad disponible en retornos al exterior y reconoce el equipo aportado por los usuarios, así como un servicio especial que permite al sector exportador tener prioridad en los servicios ferroviarios.

En ningún caso los exportadores pagarán tarifas superiores a los trenes conectantes en Estados Unidos y que, para el caso de regresos en vacío, se cobra sobre la base del costo marginal.

4. Se invita a la sociedad a participar en la operación de trenes unitarios privados, en los cuales los particulares proveen sus propios equipos y comercializan la capacidad instalada de carga.

Se promueve la inversión privada en equipo de arrastre y tracción.

5. Se firma un convenio para la modernización integral del sistema ferroviario mexicano. Incluye medidas de apoyo al sector exportador en materia tarifaria, de servicios y de inversión.

6. Se establece un sistema de seguimiento a la problemática ferroviaria que enfrente el exportador.

7. Se promueve la construcción, en el aeropuerto de la Ciudad de México, de terminales especiales con almacenes de refrigeración, que operan bajo la concesión del sector privado.

8. Se elimina la incertidumbre en las autorizaciones para la importación temporal de contenedores.

En las reformas de la Ley Aduanera se aprobó la importación temporal de contenedores hasta por 20 años.

9. Se promueve la creación de una red nacional de frío que permite reducir costos de transporte de las exportaciones hortofrutícolas.

Se encuentra en proyecto la realización de una red nacional de frío en las carreteras federales del país, así como la construcción de bodegas de acopio y almacenes refrigerados en todos los estados del país.

10. Se establece un programa que garantiza un servicio de entrega de energía eléctrica permanente y continua a las empresas exportadoras, a fin de reducir los costos derivados del cambio de voltaje y suspensión temporal del servicio.

Se esta revisando empresa por empresa, las instalaciones de todas las empresas Altex, con el fin de corroborar la idoneidad de las instalaciones eléctricas en relación al proceso productivo. La Comisión Federal de Electricidad se compromete a ofrecer bajo contrato, un abasto continuo y de calidad suficiente asimismo promueve el uso racional del esquema de tarifa horario y otras acciones de ahorro de energía.

11. Se permite a los parques industriales o grupos de empresas el autoabasto de electricidad.

12. Se tiene establecido un sistema de seguimiento a la problemática de electricidad que enfrenta el exportador.

13. Se tienen contempladas medidas especiales para que los trámites requeridos para la exportación de productos hortofrutícolas se realice sin demoras y sin trabas de ninguna

índole. Se publicó un manual de procedimientos administrativos y reglas precisas de aplicación.

14. Se publicaron los reglamentos a los decretos vigentes que facultan a las distintas dependencias a regular las actividades de importación y exportación.

15. Se simplifica el régimen de control de cambios.

El Comité Técnico de Control de Cambios, acordó exceptuar del mercado controlado de divisas las exportaciones de hasta 50 mil dolares americanos; incrementar de 15 a 25 %, en exportación, y de 8 a 20%, en importación, los porcentajes, del valor libre a bordo de las mercancías, que los exportadores e importadores pueden utilizar de divisas controladas para pagar sus gastos asociados.

Medidas fiscales y aduanales

16. Se profundiza el proceso de desregulación y simplificación de la Ley Aduanera.

Compex, intensificará la campaña de difusión y orientación sobre las reformas aduaneras y mantendrá informados a los exportadores sobre las reglas de operación en las aduanas.

17. Se modifica la legislación vigente en materia de importaciones temporales permitiendo, únicamente, a la industria automotriz, a la industria de autopartes, a la industria maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal para exportación la posibilidad de importar temporalmente sus insumos y maquinaria.

Para cualquier otra importación que se incorpore a un producto de exportación, se deberá pagar los impuestos correspondientes mediante depósito en la cuenta aduanera. Al momento de exportar el producto terminado, el contribuyente podrá recuperar su depósito, incluyendo los intereses devengados.

Se diseñará un programa crediticio para que los exportadores no sean afectados financieramente por esta medida.

18. Se promueve un programa que faculta a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho aduanal de exportaciones en el punto de origen, a través del despacho a domicilio.

Una de las modificaciones a la Ley Aduanera es la autorización para realizar el despacho a domicilio.

19. Se concluyó la Instalación del Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI).

20. Se sustituye el requisito de que las solicitudes de patente para agente y apoderado aduanal deban acompañarse de un depósito de 250 millones de pesos, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.

21. Se simplifica el proceso de devolución del Impuesto al Valor Agregado a las empresas exportadoras y a las industria maquiladora de exportación.

22. Se modifica el decreto de empresas altamente exportadoras (Altex) para facilitar la devolución del impuesto al valor agregado en 5 días hábiles a un mayor número de empresas.

En principio se ha considerado que todas las empresas que exporten el 40% de sus ventas o 2 millones de dólares anuales podrán gozar del certificado Altex. Asimismo se elimina el requisito de balanza comercial positiva.

Medidas de promoción.

23. Se desarrolló un programas de ferias y exposiciones de exportación.

24. Se creó el Centro de Servicios al Comercio Exterior.

Se tiene contemplado, para el tercer trimestre del año, empezar a ofrecer servicios de información y asesoría, así como tener en operación la red de información estatal en todas las delegaciones de la Secofi y en las oficinas regionales de Bancomext.

25. Se revisa el Decreto de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

26. Se desarrolla un programa de diversificación de mercados y productos de exportación.

Secofi ha creado un área de análisis microeconómico de nichos y oportunidades de mercado.

Se visitaron ya varios países de Europa del Este; a partir de la visita se elaboró un programa de trabajo que tiene la finalidad de identificar y promover productos de exportación, empresas exportadoras, clientes y fórmulas novedosas de operación comercial para cada país.

27. Se fortalecerán los mecanismos de coordinación para promover la participación del sector exportador en la promoción comercial.

Se formará un grupo de trabajo permanente para identificar y promover nuevos proyectos de exportación. También se impulsará la participación de los exportadores en los eventos feriales y misiones de negocios internacionales.

Se activará el Comité de Promoción con el fin de garantizar una coordinación óptima de todas las acciones de promoción del comercio exterior.

28. Se establece la Comisión Mixta para la Promoción a las Exportaciones (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 los 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 a sugerencias de los exportadores.

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

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

29. BANCOMEXT ha hecho adecuaciones para proporcionar un apoyo más amplio a los exportadores y consideró conveniente crear un área que pudiera analizar, capacitar, difundir y asesorar en materia comercial y aduanera -tanto nacional como internacional- a la Comunidad de Comercio Exterior en sus actividades de comercialización en el extranjero. Así se creó dentro de la Dirección Ejecutiva de Promoción de Oferta Exportable, la Dirección de Promoción de Régimenes Comerciales y Aduaneros (DPRCA), que inició sus actividades el día primero de abril de 1991.

Entre sus actividades principales, la DPRCA contempla las siguientes:

1. Analizar, asesorar, capacitar y difundir la Legislación y

Normatividad aduanera vigente, que regula las operaciones comerciales internacionales de México, dentro y fuera del país. Aquí se incluyen los regímenes aduaneros que son favorables en función de la carga fiscal, así como las acciones en materia aduanera que surjan de las negociaciones del posible Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con norteamérica y/u otros países.

2. Analizar, asesorar, capacitar y difundir en materia de prácticas comerciales, especialmente aquellas que pudieran adoptar Estados Unidos , Canadá, la Comunidad Económica Europea (CEE). Se incluyen aquí las barreras arancelarias y no arancelarias, políticas preventivas, contra-prácticas proteccionistas y aprovechamiento de los SGP entre otros temas importantes.

3. Analizar, asesorar, difundir y capacitar en materia de negociaciones comerciales de México con otros países, tanto en forma bilateral, como multilateral. El posible impacto en las exportaciones mexicanas ante posibles ALC con Norte y Centro América, acuerdos y reglamentaciones del GATT, así como la conformación de otros bloques comerciales, como el Europeo de 1992, son algunas de las actividades aquí incluidas.

4. Otras acciones que se están realizando incluyen la capacitación, asesoría y difusión sobre el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (Altex) y los regímenes de las industrias maquiladoras de exportación.

Pero para que estos apoyos promocionales a las exportaciones

puedan llevarse a cabo, es necesario que en el país se vinculen con políticas específicas o instrumentos capaces de dar operatividad a estos apoyos.

Así tenemos que la promoción de exportaciones requiere de la aplicación de lo siguiente:

- a) Política Cambiaria: tipo de cambio real en un nivel ligeramente subvaluado y estable a largo plazo.
- b) Política Comercial: Facilidad de acceso a las exportaciones y racionalización de las importaciones (aquí no se habla de libre comercio pero sí de una condición necesaria para que se dé el mismo).
- c) Instrumentos Fiscales: un instrumento fiscal en materia de exportaciones se puede identificar en la devolución de impuestos indirectos que se apliquen a toda la cadena productiva para la exportación.
- d) Comunicaciones y Transportes: una condición necesaria se identifica como mejores sistemas de comunicación y transporte.
- e) Precios Internacionales de Insumos productivos en el país: este instrumento requiere de concertación, pero ante todo mejoras de productividad, identificación y estímulo de economías de escala, etc. Puede considerarse que los resultados en la concertación del Pacto operan en el mismo sentido.
- f) Información: es evidente que la promoción de exportaciones debe disponer de un Sistema Integral de Información sobre Comercio Exterior oportuno y confiable.

g) Capacitación y Desarrollo Tecnológico: una necesidad evidente en materia de conocimiento de mercados, condicionantes, técnicas, métodos de producción y avances tecnológicos, obligan a pensar en el desarrollo de sistemas que mediante la conjunción de esfuerzos cubran este vacío. En este punto podría pensarse en inducir progresos en esta materia con elementos de tipo fiscal.

h) Especialización: como un elemento importante se puede pensar en el Apoyo a la Constitución o consolidación de empresas especializadas en Comercio Exterior y Consorcios que prevean la integración de oferta exportable entre otros objetivos.

i) Vínculos con Empresas del Exterior: un aspecto que parecería privativo del sector privado mexicano requiere de conjunción de esfuerzos en la medida en que la información o la legislativa de los países requiere avales a nivel de Gobierno.

4.2.2.4. El entorno político y económico en los mercados internacionales

Una vez que el exportador conoce lo que puede denominarse "la infraestructura económica mundial" está en mejores condiciones para lanzarse a la difícil aventura de vender sus productos en los mercados internacionales.

En el primer paso se tratará de determinar, con precisión, cuáles son los productos que interesa exportar, después intentará fijarse sobre donde conviene hacerlo y solamente en una tercera fase se preocupará de la manera de realizarlo: del cómo y el cuándo de las ventas al

La primera parte suele ser la que menos puede ajustarse a reglas fijas de esclarecimiento. Solamente el comerciante exportador tiene las manos libres para exportar cualquier tipo de producto, pues sólo tiene que preocuparse de adquirirlo del productor nacional que se lo ofrezca en mejores condiciones de calidad, precio o entrega. El fabricante que se propone exportar por sí mismo suele tener su campo de elección mucho más limitado: sus gamas de productos son limitadas, y aún dentro de ellas una larga serie de artículos le serán difícilmente exportables, y ya ni siquiera puede plantearse la alternativa de buscar clientes u oportunidades en el extranjero. La baja rentabilidad que se prevé para la exportación de ciertos artículos, menor a la obtenible en el mercado local, la dificultad de adaptarlo a los requerimientos del mercado internacional, la gran competencia internacional existente, la dificultad de financiación, las dificultades de aprovisionamiento de materias primas, los cuantiosos gastos adicionales de producción precisos, las dificultades de obtener mano de obra preparada, el hecho de trabajar con patentes extranjeras que impidan la exportación y otra serie de causas, suelen condicionar las posibilidades de exportación de ciertos productos.

64 GRANELL Tria, Francisco, "La exportación y los mercados internacionales", p.85

Ello, unido al hecho de que muchas veces la empresa exportadora persigue, al exportar un producto, unas finalidades propias de carácter marcadamente subjetivo.

El Exportador y el industrial que puede elegir uno o varios de sus diferentes productos para lanzarse a la exportación, debe ver, en primer lugar, la existencia de excedentes exportables y la previsión futura de su evolución, dada la posibilidad de una expansión de las producciones o la contracción de la demanda interior. En todo caso, deberá analizarse la capacidad de importación de los diferentes productos que se prevea son interesantes en la serie de países que se hayan determinado.

Para un estudio exhaustivo de las posibles alternativas, el comerciante exportador debería analizar todos los productos que puede abarcar su actividad y que, en principio, coincidirán con todos los bienes que se producen en la economía nacional o aún, y siempre que la legislación lo permitiera, cualquier producto fabricado en otras naciones que se pudiera importar con vistas a su posterior reexportación, y el industrial debería extender su investigación a todos aquellos productos que se incluyen en su gama de ofertas.

Un buen indicio para analizar las exportaciones posibles es la observación de un período de 4 años que permita fijar la dinámica exportadora de un cierto producto. A falta de otros datos cuantitativos de mayor valía, otro indicio para seleccionar un producto para exportar es ver que dicho producto se está exportando ya y que las cifras que se logran con las exportaciones van aumentando de año en año. También es conveniente echar una ojeada a estadísticas internacionales de

A la hora de valorar con estos planteamientos que productos deben exportarse, hay que definir siempre si se trata de forzar la exportación en un momento concreto para eliminar excedentes, o bien si se pretende sentar una base de continuidad. Con un criterio del primer tipo se presentan a veces oportunidades que deben ser aprovechadas a fondo sin fijarse demasiado en consideraciones de tendencia de la demanda.

Por otro lado, se sabe que el Mercado Común Europeo, La Unión Panamericana, el Mercado Común Centroamericano, la Unión Aduanera Ecuatorial, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, La Commonwealth, el Institute of Asian Economic Affairs, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y el FMI, publican también estadísticas internacionales de intercambios comerciales.

El Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT va editando una serie de repertorios bibliográficos en donde se recogen las fuentes estadísticas que permiten realizar estas comparaciones internacionales, tanto con base en fuentes de tipo nacional como de organismos de carácter multinacional.

El productor o el exportador que dispone de un producto para la exportación se enfrentan a otros dilemas como son: elegir el mercado para colocar sus productos, la determinación de los

⁶⁵ *Idea.*

mercados de exportación mediante la participación en misiones comerciales directas e indirectas, en ferias y exposiciones; publicidad en el exterior y actividades promocionales.

No podemos olvidar que es de suma importancia conocer la situación económica, política, social y cultural del país al que se desea penetrar.

En el aspecto económico, algunos de los factores externos que definitivamente influirán en forma directa en las exportaciones son:⁶⁶

- Control de Cambios. Es una medida adoptada por el gobierno del país extranjero e impide el libre fluido de los ingresos generados por la exportación.
- Restricciones de importaciones. Es una medida del país extranjero para proteger sus productos e insumos nacionales y que impiden en algunas ocasiones exportar ciertos tipos de productos, por lo tanto, la empresa exportadora deberá verificar que su producto no tenga este tipo de restricciones.
- Control de impuestos. Generalmente el país extranjero impone cierto tipo de impuestos a los productos que entran a ese país, algunas ocasiones estos impuestos son bastante altos, por lo que, la empresa exportadora deberá informarse sobre este asunto, para

⁶⁶Cr ALFARO, Jiménez Víctor y Pérez Yedira, " El entorno político y económico en los negocios internacionales", en Estrategia Industrial, México, año XIX, núm. 93, julio de 1991,

pp. 10 a 13.

poder determinar si le conviene exportar o no, ya que, unos impuestos altos pueden repercutir en sus costos de operación y se puede perder competitividad en cuanto al precio.

- Control de precios . Esta medida es tomada cuando el país se encuentra en crisis económica y generalmente o casi siempre recae sobre productos básicos para la población. Es importante verificar si el producto a exportar cae dentro de los productos básicos del país extranjero.

- Restricciones laborales. Este aspecto es importante cuando se decide tener una filial del negocio en el país extranjero, ya que, el gobierno de ese país puede tener ciertas medidas restrictivas en el aspecto laboral para proteger los intereses de su mano de obra.

En cuanto al entorno político la empresa exportadora deberá informarse sobre aspectos como:

- Tipo de gobierno, la estabilidad política, la estabilidad de la administración, la actitud del país hacia la inversión extranjera y de donde proviene (país de origen).

Este tipo de información servirá para hacer un análisis sobre la situación política y determinar si conviene entrar a ese mercado externo. De la estabilidad política de un país dependerán también las medidas gubernamentales que de una cierta forma apoyan o restringen al comercio exterior.

4.3 METODOS PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES.

Según el manual para el exportador, existen básicamente dos formas o métodos para realizar las exportaciones: el método directo y el indirecto.

La decisión de cuál de ellos o en que forma combinarlos es privativo de cada empresa exportadora, dependiendo de la naturaleza de los productos, de la estructura operativa, de su adiestramiento en la técnica exportadora, entre otros factores.

4.3.1 METODO DIRECTO

Filiales en el extranjero

Este es un mecanismo directo de exportación, que otorga al empresario las máximas ventajas que puede derivar de la exportación, pues el exportador se ha colocado estratégicamente en el mercado extranjero, administrando, dirigiendo y supervisando las actividades de comercialización de los productos.

Por medio de la filial, la empresa exportadora sabrá que productos, de que manera, bajo cuál forma, cuándo, dónde y a quien vender, estructurando unos programas de exportación lo más detallado posible para mantener o incrementar su participación en las ventas totales que se realizan.

En resumen, la empresa es la que mueve su fuerza de ventas, promueve sus productos de tal forma que se identifican con los

mismos y se desarrolla una imagen apropiada con sus distribuidores y consumidores. Aquí el costo de implementación es su principal desventaja.

Consejeros comerciales de México en el extranjero

Con el propósito de auxiliar a las empresas productoras y comerciales del país, el Gobierno Federal ha designado en los principales países de interés para la oferta exportable mexicana, una serie de funcionarios que combinan, acertadamente un estatus diplomático en su país sede, con una serie de actividades comercializadoras que, sin llegar a la venta de los productos, si facilitan y apoyan la actividad de los empresarios mexicanos.

El consejero comercial proporciona asesoría y servicios comerciales especializados en los siguientes rubros:

- * Con relación a la estructura y planeación de los viajes para analizar, prospectar o realizar ventas.

- * Con relación a los elementos esenciales de acceso al mercado.

Este grupo de expertos funciona bajo la estructura administrativa y financiera del BNCE quien ha hecho de las oficinas de cada consejería, lugar donde el industrial mexicano podrá despachar sus negocios con toda libertad, como lo haría en su propia oficina contando además con personal técnico y administrativo conocedor del mercado, de las estructuras gubernamentales que regulan el comercio exterior en el país que

se trata y con las prácticas, usos y costumbres de los consumidores locales.

Consortios o empresas de comercio exterior

Esta es otra forma de exportar, puesto que los consorcios o empresas de comercio exterior realizan para sus empresas socias o afiliadas toda labor de promoción y venta e inclusive se hacen cargo de todos los trámites de exportación incluyendo empaque y embarque, así como la cobranza.

4.3.2 METODO INDIRECTO

Comisionista

También se les conoce como comerciantes exportadores a comisión quien básicamente y ante todo, representa al exportador fabricante, orientandolo en forma de realizar las ventas y los embarques.

Por esta intermediación el comisionista recibe una cantidad calculada mediante un porcentaje mutuamente convenido y claramente establecido en el contrato de comisión mercantil.

Esta es una forma indirecta de exportar, porque el productor mexicano no realiza personalmente la venta; sin embargo, tiene un completo dominio de quienes son sus compradores, fija las condiciones y términos de las ventas y del servicio o garantía de post-venta. La propiedad de las mercancías sigue siendo del exportador, quien deberá correr y cubrir todos los riesgos y

gastos que ocasione el hecho de poner a disposición de sus clientes la mercancía vendida en el punto, plazo y condiciones pactadas.

Agentes y representantes en el extranjero

Denominado agente general de exportación, actúa como un departamento de exportaciones para un número reducido de empresas cuyos bienes tienen como característica ser diferentes, pero complementarios o relacionados entre sí.

El agente presta su conocimiento de los mercados internacionales a las empresas que le contratan, asesorándolas con relación a como y que productos pueden vender mediante las adecuaciones a los mismos: a su presentación comercial y/o a sus condiciones de venta también asesora a la empresa exportadora en la búsqueda de otros mercados por conducto de su propia red de agentes corresponsales en el extranjero.

Estos agentes para la promoción utilizan la publicidad y otros medios para incrementar la venta de los productos ocupándose una vez realizada esta de los documentos necesarios para su internación al mercado de que se trate así como del transporte.

Las ventajas de utilizar este tipo de agentes se concretan en que los gastos se prorratan con otras firmas o empresas exportadoras en que se adquieren servicios especializados que dominan el "Know-How" de los mercados internacionales para la

comercialización de los productos.

Entre las desventajas que se tienen que evaluar, se pueden señalar que no hay contacto directo con los diversos clientes en el extranjero, el elevado porcentaje de la comisión, etc.

Distribuidores

Las características de este intermediario son que compra por su cuenta propia directamente al fabricante obteniendo un descuento; mantiene en su territorio de ventas existencias para atender rápida y eficazmente a los consumidores finales; fija los precios de venta; maneja el crédito de ventas a plazo con los clientes.

Podemos decir que este intermediario juega un papel idéntico al mayorista del mercado nacional del exportador por lo que este en algunas condiciones facilita el mantenimiento de existencias mediante condiciones especiales.

BroKER

Este intermediario compra directamente al fabricante en el país de este generalmente con resultado, presionando para obtener el precio más bajo posible sumando posteriormente un margen de utilidad, más los gastos hasta colocar el producto en el punto convenido con el comprador en el o los mercados de que se trate.

El productor nacional realizará una venta más en su propio mercado en contacto con las diversas rutas de transporte ni

negocia las tarifas y demás gastos, generalmente el exportador en el extranjero no podrá identificar a la empresa exportadora por medio del producto que adquiere. Asimismo, las utilidades por estas ventas de forma directa y finalmente, los resultados en la introducción de los productos, en uno o varios países, podrían dilatar más de lo esperado y necesario.

Las ventajas para el exportador son todas aquellas que le representan una venta en el mercado nacional, es decir no corre con ningún riesgo y ningún gasto derivado de la localización de mercados potenciales, de mantenimiento de una oferta de ventas, de la organización y estructura de un departamento exterior en su empresa, de los riesgos normales en el transporte y manejo internacional de los productos por cuestiones de índole comercial o político.

4.4 VENTAJAS QUE TENEMOS PARA EXPORTAR

Crecientemente, el exportador se enfrenta a múltiples obstáculos, tanto internos como internacionales, que le dificulta -y en ocasiones le impide- comercializar sus mercancías en los mercados extranjeros. Tal es el caso de las medidas proteccionistas.

Otras veces existen facilidades que no son aprovechadas adecuadamente por los exportadores; por ejemplo, la utilización de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SPG), ALADI, el GATT, Convenios con otros países, los Consorcios de Exportación, etc. ⁶⁷

EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SPG)

El SGP surgió como una resolución por medio de la cual los países industrializados se comprometieron a establecer ventajas o reducciones arancelarias generalizadas no recíprocas y no discriminatorias a productos manufacturados, semifabricados y a un número determinado de productos primarios, que fueron originarios y provinieron de países atrasados y dependientes.

Este sistema es generalizado porque se destina a países atrasados y dependientes. Su carácter de preferente se debe a que rebaja o exenta de aranceles la importación de productos que

⁶⁷Cr. Banca Confía, "Manual del Exportador", México, 1986.

específicamente señala; como no se fincó en una negociación bilateral o multilateral es, por tanto, unilateral; no exige reciprocidad por dichas rebajas o exenciones; temporal porque su vigencia se programó para un lapso de diez años prorrogables.

Otras de las características de este sistema, es que para los productos primarios y para aquellos otros manufacturados que pudieran causar alguna perturbación a las industrias locales del país industrializado que lo haya establecido, las autoridades correspondientes han fijado cupos o contingentes máximos ya sea en valor, en volumen y/o en temporalidad.

La idea o propósito bajo de este sistema, es propiciar una mayor participación en los mercados de los países industrializados, de los productos que habiendo llenado requisitos de calidad, cantidad, presentación comercial, precio, etc., puedan participar en una mejor forma, dentro del flujo de las importaciones que de dicho producto, realizan los importadores de los países industrializados.

Todos los sistemas de preferencias arancelarias, establecen en su articulado, una "Cláusula de Salvaguarda" por medio de la cual pueden suspender temporalmente los beneficios de la exención o reducción arancelaria para productos provenientes de un país o de todos los países beneficiarios del sistema. La excepción a esta regla la constituía la Ex-U.R.S.S., quien no aplicaba limitaciones cuantitativas.

México, es uno de los 143 países y territorios considerados

beneficiarios de los sistemas generalizados de preferencias, por lo que el industrial y comerciante interesado deberá tener en cuenta esta circunstancia, pues con toda seguridad habrá de enfrentar la competencia en alguno o algunos de los mercados de los países desarrollados que otorgan el mismo tratamiento preferencial, es decir, deberán analizar no solamente si su producto está considerado dentro del sistema generalizado de preferencias del país que sea de su interés, sino también las estadísticas de la importación que le indiquen cual es el porcentaje de ese mercado que exportadores de otros países en desarrollo están cubriendo y, por lo tanto, serán sus principales competidores a enfrentar.

Después de llevar a cabo la determinación de la ventaja arancelaria que pudiera disfrutar en comparación con proveedores de otros países es conveniente que examine si dicha preferencia no está sujeta a limitaciones impuestas por cupos o contingentes. Una vez que tenga aclarados estos puntos, el industrial o comerciante interesado de disfrutar de estas preferencias arancelarias, tendrá que averiguar cuales son los criterios de origen que el sistema específico para el país o países de que se trate ha señalado para considerarlo originario de México, estos criterios de origen pueden clasificarse en dos grandes rubros: el primero correspondería a los criterios que determinen el hecho de que las mercancías son totalmente producidas por el país beneficiario del tratamiento preferencial y el segundo criterio

pertenece al ámbito de las mercancías que incorporaron en su proceso de fabricación o producción , materiales o insumos extranjeros.

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

En el capítulo 1 se trató "Aladi" como organización, ahora analizaremos que implicaciones tiene para México el pertenecer a dicha asociación. México tiene diversos acuerdos de alcance parcial y acuerdos comerciales (antes llamados de complementación) en donde se han negociado en forma bilateral o multilateral concesiones arancelarias y no arancelarias (permisos, guías de importación, impuestos y derechos).

Los exportadores mexicanos podrán, por lo tanto ofrecer aquellos productos que fabriquen o comercien y que específicamente encuentren negociados por medio de algunos de los acuerdos antes señalados, con el país o países sudamericanos que corresponda. La ventaja arancelaria consiste en una reducción porcentual del impuesto a la importación que señalan los aranceles de los países signatarios del Tratado de Montevideo 80 y que se aplica a todos los productos de origen o procedencia diferente, es decir, si México y Venezuela dentro del acuerdo comercial de alcance parcial que han celebrado, han establecido una preferencia arancelaria del 50% para las plumas o bolígrafos que se importen directamente del mismo, esto quiere decir que los productores mexicanos podrán negociar con sus clientes

venezolanos la venta de sus productos en mejores condiciones que los proveedores u operantes de Estados Unidos o cualquier otro país, incluyendo a los signatarios de "Aladi", pues las concesiones bajo esta clase de acuerdos son bilaterales.

Los acuerdos comerciales se refieren a negociaciones efectuadas para un grupo o una serie de grupos de productos de una rama industrial de acuerdo como se encuentran clasificados en los capítulos y partidas de la nomenclatura arancelaria de Bruselas , aplicada a Aladi o como generalmente se conoce Nabaladi. Estos acuerdos permiten la participación activa del productor o industrial mexicano ya que estos mecanismos son el fruto de las negociaciones arancelarias que realizan inicialmente los sectores productivos o industriales privados de los países de ALADI, signatarios del acuerdo comercial de que se trate.

El industrial puede participar activamente tanto en los trabajos previos a las Reuniones Sectoriales, como durante el desarrollo de las mismas. Una vez terminadas las negociaciones empresariales, que son asesoradas y auxiliadas por los organismos y servicios técnicos y administrativos de "Aladi", los representantes gubernamentales darán la sanción oficial a las condiciones y concesiones arancelarias pactadas a efecto de que sean aplicadas por las aduanas de los países respectivos al momento de la importación de los productos a que se refieran.

Para que un producto negociado con condición arancelaria a favor de México por algún país de "Aladi", pueda ser importado al

amparo de la ventaja arancelaria que corresponda deberá presentarse a la autoridad aduanera un certificado de origen firmado y sellado por alguna de las dependencias oficiales o entidades particulares debidamente registradas ante la Secretaría General de "Aladi", en Montevideo, Uruguay. En México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) es la encargada del trámite y la expedición de dichos certificados.

CONVENIOS CON OTROS PAISES

México ha celebrado una serie de acuerdos de cooperación económica comercial, cultural y técnica por un gran número de países por medio de los cuales se otorgarán recíprocamente a los países firmantes el tratamiento arancelario propio de los que se conoce como "Nación más favorecida", es decir, que cualquier ventaja arancelaria de alguno de los países firmantes hubiese otorgado a un tercer país sería extensiva a México o al país con el que se celebró el convenio en las mismas condiciones, salvo aquellas ventajas derivadas de la participación de alguna de las partes en esquemas o mecanismos de integración económica regional.

Generalmente estos convenios incluyen una nómina de productos a los que se otorgará específicamente el tratamiento arancelario preferencial con la posibilidad de que a su vez estuviesen controlados o sujetos a cuotas o contingentes.

Con la implementación del sistema generalizado de

preferencias y de "Aladi", estos convenios que México ha celebrado y que se encuentran en proceso de terminación en sus negociaciones con algunos países centroamericanos y del Caribe, donde nuestro país ha otorgado concesiones arancelarias no recíprocas a una serie de productos debidamente especificados en las nóminas del convenio con el propósito de adquirir una mejor posición de negociación y de comercialización en dichos países.

Así mismo, se encuentra en vías de formalización el Acuerdo o Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, que establecerá trilateralmente concesiones o ventajas para la exportación en ambos países, tales como la reducción y eliminación arancelaria. (Ver capítulo 3)

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA (CNMF)

El GATT abarca más del 50% del comercio mundial, y ofrece múltiples ventajas a los países signatarios. Nuestro país a partir del 24 de agosto de 1986 es miembro del GATT. Existen una serie de productos concesionados por nuestro país a los signatarios del GATT. ⁶⁸

Nuestro país a tratado de establecer o incorporarse a diversos Códigos de Conducta, los cuales ya han sido aprobados por la cámara de Senadores. En este caso tenemos el Código sobre

⁶⁸ Cf. Boletín No. 1 México y GATT, complemento del Manual del Exportador, BANCONEXT.

Obstáculos Técnicos al Comercio; el Código sobre Valoración Aduanera (aplicación del artículo VI del GATT); el Código sobre Procedimientos para el Trámites de Licencias de Importación, y el Código sobre Medidas Antidumping (aplicación del art. VII del GATT).

IMPUESTOS COMPENSATORIOS Y DUMPING

Partiendo de la premisa en la que se establece el principio de libre intercambio comercial, donde el libre juego de la oferta y la demanda entre productores sin la ayuda o apoyo gubernamentales que desvirtuen o deformen la libre competencia en los mercados internacionales, junto con la necesidad de proteger a la industria nacional o local de una competencia distorsionada o desleal, los gobiernos de los países desarrollados han expedido legislaciones que aplican sanciones arancelarias, multas fiscales y confiscación de productos, cuando comprueban que la importación de algún producto extranjero se ha realizado, aplicando precios de venta más bajos que los que privan en el mercado local del mismo exportador para ese producto, o sea la práctica del Dumping; o que los productores o exportadores extranjeros reciben subsidios para la fabricación o comercialización en el extranjero de esos bienes, esto es, se está ante la posibilidad de que se apliquen impuestos compensatorios.

México ha visto entorpecidas las ventas al mercado norteamericano de alguno de sus productos, principalmente

manufacturados, que reciben ayudas que se consideran como estímulos o subsidios.

Por su parte, la ley de comercio de los Estados Unidos establece que cuando un producto extranjero es vendido a un comprador norteamericano para su uso y consumo en el territorio de ese país, en menos del valor normal a que el mismo producto es vendido a cualquier comprador en el mercado del país de donde provenga ese producto, bajo las bases del término internacional de comercio "Ex-factory"; se está en el supuesto de una práctica desleal de comercio denominada "dumping".⁶⁹

Estas legislaciones para países miembros y signatarios del GATT, solamente se aplicarán las sanciones tipificadas por los impuestos especiales que compensen en un caso la ministración de subsidios o la reducción del precio o valor normal cuando las autoridades norteamericanas llegan a tipificar y demostrar claramente que se causará daño en los términos manifestados anteriormente a la industria estadounidense establecida o aquella que pudiera establecerse.

Los países no signatarios del GATT, no tienen la posibilidad de solicitar la determinación del daño y por lo tanto las medidas de sanción son unilaterales.

Dado que México se incorporó al GATT hasta septiembre de 1986, para evitar la aplicación unilateral de medidas

⁶⁹ La ley de Comercio de los Estados Unidos se desarrolló más ampliamente en el punto 3.8 del capítulo 3.

compensatorias por parte de Estados Unidos, suscribió el Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios con dicho país.

LOS CONSORCIOS DE EXPORTACION

¿Qué es un Consorcio de Exportación?

Un consorcio de exportación es un empresa de comercio exterior integrada por varios exportadores que son socios del mismo. También actúa en contratos de comisión mercantil para exportar productos de otras empresas que no sean socias.

Desde el punto de vista operativo, actúa y funciona como el departamento de comercio exterior de sus empresas socias o afiliadas, encargandose éstas de la producción y el consorcio de la comercialización y exportación, resolviendo todos los problemas inherentes a la publicidad, promoción, transporte nacional e internacional, seguro del crédito contra riesgos políticos y de transporte, etc.⁷⁰

El doble objetivo del consorcio es, por una parte, incrementar las exportaciones, diversificando mercados y productos de exportación en forma más eficiente y, por otra, racionalizar los gastos de promoción, de transporte, de seguros y de documentación. También actúan en el campo de las importaciones

⁷⁰ Japón es el país que originó y desarrollo el principio de la comercialización conjunta desde hace varios siglos y es actualmente el que más impulso y mejores resultados ha obtenido.

y se encargan del manejo de la documentación y trámites para las operaciones de comercio exterior de sus empresas asociadas.

Existe diferencia notable entre un Consorcio de Exportación y una Empresa de Comercio Exterior (ECE), ya que las empresas socias mantienen su independencia en cuanto a la fijación de precios y volúmenes y tipos de productos a exportar, etc. En cambio, las empresas de comercio exterior también conocidas internacionalmente como "trading Companies" son empresas de economía propia que operan a gran escala con productos propios o de terceros actuando tanto en el mercado internacional como en el nacional, con extensión en servicios especializados para la comercialización, como transporte, almacenaje, seguros, etc.

Para nuestro objetivo, tanto los consorcios como las empresas de comercio exterior proporcionan un servicio fundamental a la empresa fabricante que desea exportar y no cuenta con los medios y el conocimiento adecuado para hacerlo por sí misma, por lo que ellos significan una gran ventaja y un considerable ahorro.

En México se inició la utilización de este mecanismo de realizar comercio exterior de las empresas en el año de 1973, y desde esa fecha ha aumentado el número de consorcios de exportación tanto pertenecientes a una sola rama de la producción como aquellos otros que agrupan a empresas de diversas ramas de la producción nacional; a los primeros se les denomina consorcios

verticales y a los segundos consorcios horizontales.

¿Qué le ofrece un consorcio de exportación?

Principalmente es un instrumento de ayuda a la actividad exportadora, ya que funciona como el departamento de comercio exterior de sus empresas socias o afiliadas y por lo tanto son los encargados de la investigación y determinación de los mercados y productos de exportación; de desarrollar y poner en práctica las estrategias y programas de comercialización internacional de los productos de sus empresas afiliadas o socias; de establecer y llevar a cabo la adquisición e importación temporal o definitiva de materias primas, partes, piezas, así como maquinaria y equipo que requieren sus socios para producir y exportar, estructurar y desarrollar los programas de embarques de importación y exportación, negociando las mejores condiciones en servicio y en costo del transporte del seguro de manejo aduanal de la documentación necesaria, sin dejar de contar los servicios de cobranzas internacionales y de financiamiento.

En síntesis un consorcio de exportación realiza las siguientes funciones: Promoción, Ventas, Tráfico y Cobranzas Internacionales.

Todos estos servicios se complementan con la ventajas que proporcionan la comercialización conjunta que se pueden resumir en los siguientes aspectos:

- a) Menor costo de los programas de exportación
- b) Mejores precios y condiciones de pago a las exportaciones

- c) Estímulos y apoyos integrales y en mejores condiciones
- d) Uso de una estructura de importación nacional e internacional especializada con oficinas en el extranjero y personal calificado en todos los aspectos de los servicios señalados.

4.5 DESAFIOS, BENEFICIOS E IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION EN LA ECONOMIA NACIONAL.

En México, la mayoría de las empresas nacionales son micro pequeñas y medianas, solo un bajo porcentaje son grandes. Esto implica cierta problemática para exportar ya que tienen una limitada escala productiva así como su capacidad de negociación, niveles de organización y de gestión. Todo esto da lugar a baja productividad y este, entre otros aspectos, representa dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación pues no cuentan con los volúmenes ni capacidad necesarios para competir en mercados internacionales y sus exportaciones por lo general se limitan a ser de forma indirecta.

Por otra parte, la venta de determinados productos encuentran limitaciones al existir excesivos requerimientos fitosanitarios, establecimiento de especificaciones técnicas a productos manufacturados y otras barreras no arancelarias.

El hecho de restringir la oportunidad de exportar limita el crecimiento económico de un país. Por el contrario, el intercambio de bienes con el exterior permite a los países dinamizar a su sector exportador, las empresas pueden especializarse y de esta forma aprovechar economías de escala permitiendo la expansión de las empresas y generando empleos productivos y mejor remunerados que aumentan la capacidad de compra y propician la mejor distribución del ingreso.

Podemos deducir que con la promoción del comercio exterior se puede mejorar el nivel de vida de los mexicanos ya que al fortalecer la economía se crean las condiciones para que los trabajadores, por medio de su participación activa superen su situación elevando su bienestar.

En la actualidad, para las empresas mexicanas, representa un gran reto competir en el exterior después de desenvolverse en un mercado completamente protegido en el que no existían presiones para mejorarse. Ahora, cualquier país interesado en que su crecimiento económico este apoyado por sus exportaciones, debe tomar medidas económicas necesarias para promover su actividad exportadora. Además de capacitar a su sector exportador para poder ingresar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El mercado internacional resulta más complejo pues tiene diferentes entornos en los que no tiene control como son:

- Los factores políticos y económicos internacionales que condicionan y limitan su participación en mercados extranjeros.
- Factores geográficos.
- Diferencias tecnológicas.
- Competencia internacional.
- Diferencias culturales.

El concurso de las exportaciones es básico para la recuperación del crecimiento económico y el mejoramiento del nivel de vida de la población, pero un aspecto de mayor importancia es que genera divisas al país que permiten el

desarrollo industrial, financiar importaciones y, en el caso de México, el pago de intereses y capital de la deuda externa.

Podríamos hablar de una lista enorme de beneficios que aporta la exportación al país, a continuación mencionamos los que a nuestro parecer son más importantes: ⁷¹

A) Captación de divisas, ya que por medio de la exportación, entran al país recursos monetarios en divisas que apoyan a la economía nacional y fortalecen la política comercial futura.

B) Avance tecnológico, al actualizarse los procesos manejados dentro de la empresa, de acuerdo a las necesidades y requerimientos de calidad internacionales, lo cual da mayor presencia, estabilidad y desarrollo al país con una tecnología competitiva basada en la complementación de la propia y en la adquisición y desarrollo de la manejada en los mercados internacionales.

C) Modernización del aparato productivo, al ajustarse éste bajo conceptos de eficiencia y calidad total, que permitan la competitividad con productos extranjeros.

D) Aumentar el valor agregado de los productos mexicanos como consecuencia de los avances tecnológicos y del crecimiento, se logra que los productos mexicanos de alta calidad posean gran parte de componentes producidos en el país, logrando así reducir

⁷¹ Cf. BELTRAN del Tero, Rafael y Vignon-Whaley Pérez Patricia, "La exportación reto del empresario mexicano", pp. 195.

costos de producción e incrementar el desarrollo de la industria nacional.

E) Generación de empleos al crecer la industria nacional para satisfacer la demanda del país y la extranjera.

F) Proyección a nivel internacional, al comprobar que los productos mexicanos son competitivos en los mercados internacionales, se crea una imagen del país y se abren más posibilidades a nivel internacional.

G) Propiciar la inversión extranjera lo que trae consigo un gran avance tecnológico, generación de empleos, capacitación del personal técnico y administrativo, mayor productividad en el país, acarreando crecimiento y desarrollo del mismo.

Para que México pueda enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que presenta la reciente apertura comercial, debe contar con una planta productiva moderna y eficiente, además de asegurarse que el TLC propicie certidumbre en las relaciones comerciales, el abandono de políticas proteccionistas y sus instrumentos y evitar la aplicación de medidas unilaterales en un ámbito de clara reciprocidad. De esta forma se asegurará el flujo de bienes y servicios mexicanos a Estados Unidos de manera estable.

Además, en México es necesario crear una legislación que regule la introducción, manutención y mejora continua de normas de calidad, que impida la exportación de productos que no cumplan con los requisitos mínimos de calidad y que exista una agencia

gubernamental que regule, asesore y certifique la calidad de los productos. Así también será necesaria la creación de un sistema de información en cuanto a requisitos de calidad a los exportadores.

El ritmo de crecimiento más acelerado de las importaciones respecto a las exportaciones propicia el deterioro progresivo del saldo comercial, por ello, la estrategia gubernamental debe prestar mayor atención a este punto para revertir esta tendencia a través de una política de fomento a las exportaciones que involucre tanto a empresas altamente exportadoras como a las pequeñas y medianas empresas.

4.6 EXPORTACIONES Y APERTURA CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

Hay evidencia de que los países que han orientado su economía al exterior por temporadas largas por más de 20-30 años son los que han mejorado su nivel de vida más dinámicamente y han logrado mayor autonomía estratégica al crear reservas y evitar deuda externa por esa causa.

Así es como los países orientados al exterior, son aún más ricos después de 20 años, como Alemania y Japón; los países pobres que exportan han salido de su pobreza, como Corea, Singapur, Taiwan y Hong Kong. Este contraste es más notable si se comparan con América Latina.

Es también evidente que México tuvo 30 años de exportaciones declinantes en proporción al Producto Interno Bruto, del 11 al 3 % de 1953 a 1982 (sin considerar al petróleo). Y que a partir de 1983 inició una nueva estrategia de orientación al exterior.

Exportar no solo es benéfico para el exportador sino para toda la población por la generación de divisas y de empleos y por ser generador también de mercado interno.

En los últimos años, sin embargo, ha habido una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de la manufactura mexicana, sobre todo en el mercado norteamericano.

Entre 1982 y 1989, las exportaciones (incluyendo el comercio realizado por la industria maquiladora) a este mercado han

crecido a una tasa promedio anual del 24 %. Incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los Estados Unidos. Hoy, el 70% de nuestras ventas a dicho país, son productos manufacturados, comparando con el 32 % de hace solo 8 años. La industria Maquiladora provee el 40 % de las televisiones a color que importa Estados Unidos, el 60 % de algunos circuitos impresos y el 73 % de receptores de radio, por sólo enumerar algunas.

Este éxito exportador es resultado de combinar insumos, a precios y calidades internacionales, con una ubicación geográfica privilegiada.

Sin embargo, persisten en Estados Unidos barreras no arancelarias y fitosanitarias, en algunos casos injustificados que obstruyen e inhiben la exportación de productos mexicanos. Por ejemplo, las cuotas de acero y textiles. En el sector agropecuario no tienen acceso al mercado estadounidense, por no cumplir con ciertas normas fitosanitarias, el aguacate, la manzana, la papa y el limón mexicanos.

Barreras no arancelarias.

Aguacate: gusano barrenador del hueso.

Papa: nemátodo dorado.

Mango y durazno: mosca de fruta.

Ajo: pérdida cerosa.

Chile, cilantro y otros: pesticidas.

Carne de pollo: newcastle.

Carne de bovino: certificación de rastros.

Además a pesar de que el arancel ponderado, menor al 4%, que pagan nuestras exportaciones a los Estados Unidos existen aranceles superiores al 20 % en productos en los que México es un abastecedor importante; el melón tiene un arancel de 35 %; los espárragos, las jícamas y algunos vegetales frescos y congelados enfrentan un arancel de 25 %.

Reflexionando entre los objetivos generales del tratado de libre comercio, destaca el aumento de las exportaciones y derivado de ello la facilitación de la transferencia de tecnología.

Pero veamos, primero cómo se pueden aumentar las exportaciones con el tratado de libre comercio, si detrás de ellas está únicamente un motor que es el aumento de la producción exportable, precisamente.

Hay que tomar en cuenta que actualmente, ya con las expectativas del libre mercado, las importaciones están creciendo más que las exportaciones. Qué tanto más podemos venderles a Estados Unidos, que no sea petróleo, gas o electricidad, para lograr uno de los objetivos generales del TLC. Lo que les vendemos ciertamente no se puede estirar como una liga.

En lo que se refiere al intercambio comercial de México con Canadá, para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su quinceavo mercado. Considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el

quinto lugar entre los socios comerciales de México.

Las transacciones recíprocas crecieron durante los años 70 sobre una base relativamente baja, a algo mucho más significativo a principios de los 80 como resultado directo del auge petrolero.

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos 5 años. El petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó solo el 12 % de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un grado menor los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

Otro sector que ha aumentado en la selección del empresario canadiense es la joyería, principalmente la plata.

La artesanía tiene gran demanda, sobre todo en el sector empresarial que pretende iniciarse en las tareas de importación.

El sector de artículos de piel a nivel de accesorios y calzado es requerido frecuentemente; las flores y legumbres frescas también se considera que tienen buenas posibilidades de mercado.

Pero como todo tiene un precio en las relaciones comerciales con casi todos los países, Canadá se permite seleccionar los mejores productos, e introducir en su mercado interno artículos de alta calidad, cuyas condiciones de precio y diseño se adaptan a las exigencias del consumidor canadiense.

Por ejemplo, en lo que respecta a los alimentos las medidas

son muy severas; los productos se ven sujetos a la inspección de una o varias dependencias, según su naturaleza.

En control para la importación de productos alimenticios y bebidas puede incluir la inspección de la planta productora en el país de origen, el muestreo en un solo embarque de importación o en diversos embarques; así como la investigación por parte de otras agencias del gobierno, de organismos internacionales de instituciones privadas que vigilan el producto desde su lugar de origen hasta el país consumidor.

Por otro lado, Canadá también es fuente importante para México de materias primas y de productos semiacabados como el azufre, el acero, la pulpa y el papel, asbestos y plásticos.

Hasta ahora sólo se ha hablado de los problemas y la evolución que el país ha tenido con respecto a las exportaciones. Ahora incluiremos algunas partes de un documento que fue preparado para el Foro Nacional de Consulta ⁷² en el cual se destacan algunas conclusiones y recomendaciones con respecto a las exportaciones y apertura con Estados Unidos y Canadá.

1) Debemos distinguir y atacar los problemas para exportar, en sus 2 etapas:

* La etapa inicial cuando el nuevo exportador se introduce en los canales de distribución estadounidense, y los productos

⁷² Cf. _____, "Foro Nacional de Consultas sobre las relaciones comerciales de México con el Mundo", Mercedo de Valeroz, Núm. 9, Mayo 1, 1990, pp. 3-10.

mexicanos son una pequeña parte del mercado.

* La segunda etapa, la del crecimiento en volumen e importancia.

2) En la etapa inicial se les facilitaría a los nuevos exportadores el camino mediante las siguientes circunstancias:

* Un margen subvaluatorio estable que podría ser de 10 % (paridad peso- dolar de equilibrio), 5%, 10 % hasta 15 % de subvaluación durante muchos años. El margen de beneficio del empresario está en relación estrecha y directa con el margen subvaluatorio. Si este varía continuamente, como ha ocurrido en México, hay incertidumbre en el exportador y la exportación se busca sobre capacidades instaladas existentes y poco sobre nuevas inversiones.

* Crédito ágil y oportuno y a tasas de interés internacionales.

* Mayor apertura en la contratación de los medios de transporte.

* Trámites aduanales y fiscales ágiles y sencillos.

3) En la segunda etapa de consolidación de las exportaciones, surgen los intereses proteccionistas en el país de destino. El gobierno mexicano ha avanzado para facilitar la solución de estos problemas con varias gestiones y tratados bilaterales en materia de subsidios y derechos compensatorios, productos textiles y siderúrgicos. Hemos enfrentado juicios contra productos mexicanos como cemento, globos y pelotas de latex, textiles y del vestido y

productos de vidrio, entre otros.

Otros pasos podrían ser los siguientes:

a) Paralelamente a la zona de libre comercio, es conveniente que los empresarios de México y el gobierno adquieran experiencia en la aplicación de leyes antidumping y de sanciones por baja calidad a productos importados. También que el gobierno analice y aplique leyes antimonopólicas para evitar focos concentrados de poder económico, tanto a extranjeros como a mexicanos.

b) Mantener un organismo creado recientemente y potenciarlo: el COMPEX (Comisión para las Exportaciones) que facilita la comunicación de las dificultades (para subsanarlas) entre empresarios y gobierno, con nivel suficiente de decisión para resolver casos concretos y establecer criterios únicos entre Secretarías y Dependencias de Estado, de modo que lo que se autoriza no encuentre obstáculos en implementación. Algo que desanima a los exportadores es verse acorralados entre medidas contradictorias de una dependencia a otra.

c) El gobierno debe facilitar a los empresarios conocer los hechos que pueden configurar la acusación de "dumping" en otros países, como Estados Unidos y Canadá, a productos mexicanos, para evitarnos de raíz. Por ejemplo, los criterios de exportación con sistema de costeo marginal automáticamente caen en "dumping" porque es un modo de vender localmente a precios superiores a los de exportación. La ventaja de la producción a gran escala para exportar debe beneficiar también al mercado nacional.

- d) Establecer más convenios con otros países, como Estados Unidos y Canadá por ejemplo, de pruebas de reciprocidad, que consisten -en caso de acusación de defectos de productos mexicanos exportados a esos países por no cumplir especificaciones- en poder ganar el caso si el exportador mexicano comprueba que un producto similar vendido en ese país tiene el mismo defecto.
- e) Que el mismo COMPEX se convierta en organismo promotor de exportaciones.

Por último, antes de ir a los mecanismos concretos que permitan incrementar las corrientes exportadoras a países como Estados Unidos y Canadá, es preciso remover la conciencia de cada persona que interviene en el proceso de decisión, pidiendo que tenga presente que el fin de todas estas gestiones es promover la dignidad humana de millones de mexicanos que viven en la pobreza, por carecer de oportunidades de trabajo suficientemente remunerado.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 5
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y
LA DE AUTOPARTES

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

5.1 ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

La industria automotriz mexicana está constituida por un sector de empresas terminales que llevan a cabo la producción y ensamblaje de vehículos, otro de empresas fabricantes de autopartes y por la industria automotriz maquiladora.

El sector terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales y sobre chasis, así como componentes mayores como motores y transmisiones.

La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores. Estas cinco empresas también participan en la producción y venta de camiones, camionetas y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Además, las compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailera de Monterrey y Víctor Patrón cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos 73 medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

La Industria de Autopartes se define según el decreto automotriz de 1962 como "las empresas establecidas en el país, cuya facturación anual de componentes destinados a uso automotriz, ya sea como equipo original o de repuesto, sea mayor

73SECOFI, "Sector Automotriz del Tratado de Libre Comercio en Norte - América", en: Monografía No. 10, pp.9 y 10.

de 50 por ciento en relación a sus ventas totales, así como los fabricantes de remolques, semirremolques o cualquier tipo de carrocería".

La industria mexicana de autopartes está conformada por más de 500 empresas, muchas de las cuales cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional ya que se han realizado coinversiones con productores extranjeros y han incorporado tecnologías de punta.

La Industria Automotriz Maquiladora, en que las actividades se concentran en la producción, ensamble, estampado y pulido de diversas partes. Estos productos son intensivos en mano de obra, pero se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

En 1990, las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en México sumaron 161 y representan el 10 X del total de plantas maquiladoras en el país. La mayor parte se ubican en la frontera norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, aunque también hay plantas en Jalisco, Estado de México, San Luis Potosí, Veracruz y Yucatán.⁷⁴

Para comprender el desarrollo de la industria automotriz y la estructura que se conforma a la de autopartes, es necesario, hacer una breve referencia sus orígenes en México.

⁷⁴ Ibid. pp. 14 y 15

5.2. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES

"A raíz del establecimiento de la primera planta automotriz en México en 1925, las actividades de la industria se concentraron principalmente en el ensamble de ciertas autopartes y vehículos."⁷⁵

Sin embargo, a principios de la década de los años 40, el gobierno mexicano decidió llevar a cabo un proceso de industrialización en el país. Hasta este entonces, los recursos económicos y financieros habían sido orientados hacia la producción de bienes primarios, lo que había dado como consecuencia la aparición de un aparato industrial ineficiente, provocando una importante dependencia de los bienes manufacturados en el exterior. Como es sabido, esta situación además de crear fuertes presiones en la balanza de pagos y en el tipo de cambio, dejaba a México en peligro de enfrentar al futuro con una débil posición negociadora frente a las principales naciones industrializadas, ya que, de acuerdo con los más afamados expertos en el análisis económico, los precios mundiales de los productos primarios tendían a disminuir en relación a los precios de los bienes industriales lo que hubiera originado que los términos de intercambio de México empeoraran.

⁷⁵ _____, "La Industria Automotriz en México", en: Industria, Concamin, México, Vol 2 No. 18, Nov-Dic. 1989 p. 4

Por estas razones, el gobierno federal conjuntó un paquete de medidas que hicieron más atractivas las inversiones en la industria en relación a las inversiones en el campo y otras actividades del sector primario. Entre estas medidas se pueden citar: la mayor parte de la inversión pública se destinó a realizar obras de infraestructura en las áreas urbanas; los subsidios al uso de la energía eléctrica, los bajos costos del transporte en las zonas urbanas, el establecimiento de un salario mínimo mayor en el sector industrial que en los sectores primarios, etc. Asimismo, se deben señalar, los controles a la importación, los elevados aranceles y otras medidas cuantitativas que hicieron que los precios de los bienes industriales aumentaran drásticamente en relación de los bienes primarios.

Sin embargo, cabe señalar que, en un principio se controló solamente la importación de aquellos artículos que requerían de procesos de elaboración sencillos, para ir avanzando poco a poco sobre la curva de aprendizaje y no causar un desabasto en el mercado nacional. A medida que se fueron realizando mayores inversiones, se profundizaba en el proceso de sustitución de importaciones, hasta que se protegió la importación de los sectores que requerían de las técnicas de producción más sofisticadas, como la industria electrónica y la industria automotriz.

A raíz de este apoyo, la industria automotriz adquirió relevancia, pero el año de 1962 es de vital importancia para

ambas industrias, automotriz y de autopartes. Para comprender el desarrollo de la industria automotriz y la estructura que conforma al interior el sector autopartes, es necesario hacer una breve referencia a los orígenes del sector en México.

En 1960, las nuevas cuotas de ensamble orillaron a varias empresas a retirarse del mercado mexicano, aunque se mantuvieron en operación 12 empresas ensambladoras.⁷⁶ Esas empresas incorporaban algunos componentes nacionales, pero a partir de 1962 la fabricación de partes nacionales se convierte en el objetivo de política más importante.

"La industria de autopartes, nace formalmente con el primer decreto automotriz del 25 de agosto de 1962, el cual entra en vigencia el primero de septiembre de 1964."⁷⁷ Mismo, que incluyó como uno de sus objetivos, el estimular el establecimiento de empresas de autopartes, mediante el mecanismo de elevar el contenido nacional en los vehículos producidos en México.

La acción más palpable para impulsar a la industria nacional de autopartes en la rama automotriz, fue la de prohibir la importación de motores armados, destinados a automóviles y camiones, así como el de conjuntos mecánicos para ensamble.

⁷⁶ NOTA: Nuevas cuotas, porque hasta 1948 se permitió la importación de vehículos, pero a partir de ese año se sujetó al régimen de permiso previo al mismo tiempo que se implantaba el control de cuotas relacionando las unidades ensambladas internamente con las importadas. (Ver, SEPAPIM, SPP 1962, p. 47)

⁷⁷ _____, "La Industria de Autopartes", en: Industria,

Con la promulgación del decreto de 1962 se delineó la política del gobierno en dos aspectos centrales aún vigentes, la mecanización del sector autopartes y la exclusión de la empresas terminales de la fabricación por ellas mismas de la mayoría de las partes, con lo que obviamente se buscaba crear un sector de autopartes independientes y nacionales.

Así, desde el surgimiento del sector de autopartes comienza a definirse una estructura industrial dual y polarizada que se ha caracterizado con dos tipos de empresas: por un lado, un grupo de empresas grandes, en general con presencia de capital pertenecientes a transnacionales del sector autopartes, que se dedican a fabricar componentes mayores en condición de monopolistas en el aprovisionamiento nacional de lo que fabrican. Estas son también por consiguiente, las exportaciones más importantes en su actividad respectiva. Por otro lado se desarrolla un grupo de pequeños productores, usualmente de capital nacional (aunque a menudo operando con licencias extranjeras), fabricando componentes más simples, de menor valor y en condiciones de mayor competencia interna. Su participación en las exportaciones es muy limitada, como veremos más adelante.

Las empresas grandes de autopartes no sobrepasan del medio centenar.

En	1987,	se	identificaron	nueve	grupos
corporativos	importantes	en	la producción	de	autopartes
(dentro de	las cuales	se	agrupaban	39	empresas de
autopartes),	así como	23	empresas	independientes.	El
resto era	un gran número	de	empresas	más pequeñas	que

por lo general producen partes y componentes menores y poco complejos.⁷⁸

El grupo de las empresas grandes tiende a concentrarse en componentes mecánicos mayores y sistemas del vehículo de mayor grado de complejidad técnica, mayor valor agregado y que requieren, en muchos casos, escalas elevadas de producción. Ejemplos de este tipo de componentes son los relacionados con el motor, la transmisión y el tren de fuerza, así como los sistemas de alimentación de combustible, encendido, frenos, dirección y suspensión. Entre los componentes menores hay también algunos en cuya fabricación se involucran algunas empresas grandes. Esto ocurre con adornos exteriores, material de tapicería, bujías, muelles, arneses (cables para bujías) y limpiadores; y también con algunas partes menores aunque voluminosas, como son vidrios de seguridad, estampados, rines, asientos, radiadores, tableros y parrillas. En estos casos se da lugar a situaciones quasi-monopólicas como fabricantes del componente, pues producen a una escala que cubre casi por completo el mercado nacional.⁷⁹

Actualmente la industria mexicana de autopartes está

⁷⁸ CARRILLO, Jorge, "Reestructuración en la Industria Automotriz", en: Estudios Sociológicos del Colegio de México, México, Vol. IX Núm. 27, septiembre-diciembre de 1991. p. 57

⁷⁹ NOTA: En componentes menores por ejemplo, varias de las empresas productoras de arneses pertenecen al sector autopartes de Condumex, única fabricante de arneses en México (excluyendo a las maquiladoras); otra de las empresas en esta situación es Bassini, único productor importante de muelles.

conformada por más de 500 empresas, muchas de las cuales cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional ya que han realizado coinversiones con productores extranjeros.

La relación en México entre el sector terminal y el sector autopartes es también distinta. En relación con las empresas grandes de autopartes, las terminales se ocuparon a menudo de poner en contacto a inversionistas nacionales y empresas de autopartes extranjeras para la instalación de subsidiarias en México con capital mixto. En cuanto a las pequeñas, el papel de las terminales ha sido más limitado para apoyarlas en la gestión de licencias y asistencia técnica; pero su influencia principal ha sido presionarlas para que alcancen los requeridos estándares de calidad.

Por lo que toca al papel del gobierno en relación con las empresas de autopartes grandes y relativamente especializadas, su principal cometido fue favorecer la racionalización de la planta productiva nacional otorgando protección y exenciones de diversos tipos a una sola empresa para la fabricación de cada componente mayor; el grupo de empresas pequeñas, por su parte, fue un tanto relegado a su propia dinámica. El gobierno también fungió como socio en algunos proyectos con empresarios nacionales que no contaban con capital suficiente, y entró a rescatar empresas con problemas financieros tomándolas a su cargo, lo que le llevó a

tener una participación considerable en la industria automotriz.⁸⁰

Los problemas básicos del sector autopartes durante el periodo previo a la exportación eran los mismos que aquejaron al sector terminal: la baja competitividad en precio y calidad de los productos nacionales en comparación con las opciones de importación. Ellos obedecían también a las mismas causas esenciales, esto es, la variedad excesiva en los productos que se fabrican por cada empresa y lo reducido de las corridas de producción de cada producto, lo que imposibilitaba el aprovechamiento de economías de escala y la utilización de maquinaria más especializada.

Si para 1972 el estado había renunciado a insistir en la participación de capital nacional en la industria terminal, en el sector autopartes la política de mexicanización se refrenda y se hace más explícita: se exige 60% de capital nacional en las empresas. La política de integración también se lleva adelante, exigiéndose 60% como mínimo de integración nacional con base en el costo de las partes (en 1962 era con base en el costo directo de la producción); y también se define una lista de componentes de fabricación nacional que deben ser de incorporación obligatoria siempre que se cumpliera con los diferenciales autorizados de precios de los componentes nacionales respecto al exterior.

⁸⁰NOTA: El gobierno en el año de 1980 tenía control sobre 19 empresas de la industria automotriz a través de instituciones tales como Nafinso, Somex, DINA, Sidena y Altos Hornos.

Para la nueva etapa promotora de exportaciones que se plasma en el decreto de 1977, se mantuvo la política de proteger al sector de autopartes, limitando la integración de las empresas terminales hacia la fabricación de componentes, así como también la posibilidad de reducir a la importación, aun cuando se tratara de producir para exportar. Ello a pesar de mantenerse sobre la industria terminal y la responsabilidad de equilibrar sus presupuestos de divisas. La principal medida en favor de las empresas de autopartes fue exigir que 50% del valor de las exportaciones de la industria terminal consistiera de componentes abastecidos por la industria nacional de autopartes. Las empresas terminales ejercieron presiones para eliminar esta restricción aludiendo a la incapacidad de los proveedores nacionales para suministrar los componentes a los volúmenes, precios y calidades requeridos; pero a pesar de que el reclamo es válido con frecuencia, la exigencia se mantuvo y las empresas han tenido que adecuarse para llevar el nuevo curso de la industria sobre sus bases.

A partir del auge exportador pueden observarse algunos cambios en el sector autopartes, así como en la relación entre éste y el sector terminal, que deben atribuirse no sólo a la presión de la política gubernamental para integrar a las empresas de autopartes en el auge exportador, sino también a los cambios que está experimentando la industria automotriz a nivel mundial.

Uno de los efectos sin duda más importantes del auge

terminal en el desarrollo del sector autopartes. Este acercamiento entre las empresas terminales y las de dicho sector, en particular con las empresas de autopartes más grandes, se manifiesta de varias formas. Una primera manifestación es el surgimiento de empresas de autopartes por completo nuevas, en que las empresas terminales participan con capital. En general, estas empresas están enfocadas a exportar, ya sea indirectamente abasteciendo a las plantas de las empresas terminales orientadas a la exportación, o bien, exportando en forma directa sus propios componentes. Estas aventuras conjuntas de empresas terminales con el capital nacional se han dado por ejemplo en la producción de componentes como cabezas de motor (Nemak), ejes atractivos (Nipomex), etc. Estas empresas se caracterizan por contar con tecnología muy moderna y por una alta competitividad internacional desde su arranque. Entre las terminales, las empresas de Nissan y Ford han participado de modo más activo en este tipo de proyectos.

Otro caso es el de inversiones adicionales de las empresas terminales en empresas del país ya establecidas, en las que la terminal aporta capital (como participación en el patrimonio de la empresa o sólo para un nuevo proyecto específico), y en los que la empresa de autopartes busca ampliar sus actividades desarrollando el abastecimiento interno de ciertos componentes, o la exportación directa, o bien ambos.

Asociaciones de este tipo se encontraron en la

producción	para	automóvil	(General	Motors	con	Tebol,
pistones	(Ford	con	Morosa),	amortiguadores		(General
Motors	con	Araling}	y	arneses	de	vehículo
Motors y Grupo	Condumex).					(General

Una tercera forma de acercamiento ha consistido en programas de apoyo hacia los proveedores establecidos para contribuir a su mayor competitividad (por ejemplo en materia de control de calidad), de modo que tengan capacidad para aumentar su participación en el abastecimiento de partes de componentes. En esta modalidad se encuentran involucradas todas las empresas terminales trasnacionales.

Adicionalmente se han venido dando desarrollos más autónomos en el sector autopartes, desarrollos que también se orientan hacia una mayor penetración del mercado externo. En este tipo de esfuerzos se encuentran comprometidas más que nada empresas que exportan en forma directa. Es claro que en esos casos los principales factores de impulso han sido la política de apertura y el impulso a las exportaciones, así como la caída del mercado nacional. El auge previo al descenso interno también ha tenido que ver, en la medida en que las expectativas optimistas sobre el mercado nacional sirvieron de base a nuevos proyectos de inversión o expansión. Esto no significa que todas las empresas exportadoras hayan realizado nuevos proyectos durante el auge, pues también hay algunas que tan sólo se han vuelto hacia los mercados de exportación para sobrevivir después de la caída del

⁸¹ Ibid., p. 67

mercado nacional.

5.3 LEGISLACION

En 1962 se publicó el primer decreto de fomento de la industria automotriz, cuyo propósito fundamental era alcanzar un grado mínimo de integración nacional del 60 por ciento con respecto al costo directo de fabricación del vehículo. Este decreto significó gran importancia tanto para la industria automotriz como para la industria de autopartes, ya que esta última nació formalmente.

Para alcanzar esta meta, la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) prohibió a partir de septiembre de 1964 la importación de motores, como unidades completas, para automóviles y camiones, así como la importación de conjuntos mecánicos armados, para su uso o ensamble de los mismos vehículos. Asimismo, la SIC autorizaría la importación de aquellas partes que se requirieran para la fabricación de motores y de conjuntos mecánicos, siempre que dichas partes estuviesen contempladas en los programas que serían sometidos a consideración de la SIC.

En 1972 se publicó el segundo decreto de la industria automotriz, cuyo propósito fundamental era el de seguir avanzando en la búsqueda de una mayor participación de la inversión nacional en el sector automotriz. El Gobierno Federal creó la industria nacional de autopartes y estableció una escala de premios para las empresas de la industria terminal, que alcanzaran grados de integración nacional superiores al 60 por

ciento. Se determinó que para que una empresa pudiera calificar como empresa de autopartes, debería mantener como mínimo un 60 por ciento del capital nacional.

A partir de 1974, las empresas de la industria terminal deberían generar, al menos, 40 por ciento de las divisas netas para cumplir la compensación de cuotas y extra-cuotas, con la exportación de productos automotrices fabricados por la industria de autopartes.

En 1977 se publicó el tercer decreto. El cual se dio en un ambiente en que las expectativas eran muy optimistas sobre la evolución futura de la economía, y en particular sobre el mercado interno de automóviles. Por otro lado, la industria mundial se encontraba en pleno despliegue de su restructuración internacional, pues las principales empresas terminales, y en particular las estadounidenses y las europeas, habían sentido ya la necesidad de hacer frente a la intensa competencia internancional que se experiementaba a partir de la elevación de los precios del petróleo y de la revolución técnico-organizacional introducida por los japoneses en la manufactura de vehículos. Una de las formas como se plantea hacer frente a las presiones competitivas, es reduciendo el costo en otras localidades.

El resultado combinado de los elementos antes descritos fue la proliferación de proyectos de inversión del sector automotriz en el país, muchos de los cuales fueron concebidos y netamente

orientados al mercado externo.

El aspecto central del decreto de 1977 fue el requisito de que las empresas terminales balancearan con exportaciones de la propia industria automotriz sus requerimientos de divisas, requerimientos tanto para cubrir las importaciones de partes y componentes necesarios para la producción de automóviles que serían destinados al mercado nacional, como para el resto de pagos que tuvieran que hacer la exterior. La expectativa de un mercado nacional en crecimiento, más la liberalización de precios (en principio para activar la competencia, pero cuya resultante es el aumento de las ganancias con las ventas internas), obligan a las empresas a decidirse por el desarrollo de las exportaciones como una mejor opción para cumplir con el equilibrio de divisas, antes que profundizar en la integración. Los requisitos en cuanto a integración nacional que habían caracterizado a los decretos anteriores prevalecen en este decreto, pero las exigencias en este aspecto no son la parte central del decreto.

Los principales avances con respecto a los decretos anteriores fueron: el aumento al 50 % de la participación de la industria de autopartes en las exportaciones de la industria terminal y el reconocimiento a las empresas terminales, de sólo el 20% de las divisas generadas por las maquiladoras, para efectos del presupuesto de divisas. La apertura del país hacia las exportación también ha sido factor relevante para el

crecimiento del sector autopartes, antes centrado en la sustitución de importaciones.

En 1983 aparece el cuarto decreto. En este año de fuerte contracción económica, y en el cual las perspectivas de crecimiento futuro de la economía ya se habían desvanecido, por lo que había motivo por parte de las terminales para realizar más inversiones. Tampoco era necesario un incremento mayor de las exportaciones, pues ya excedían sobradamente a las importaciones necesarias para la producción de unidades destinadas al mercado nacional.

"El papel primordial del decreto de 1983 fue regular el curso del nuevo modelo exportador que se instauró después del decreto de 1977." ⁸²

El decreto de 1983 se orienta en dos direcciones principales, una más interna que pretende la racionalización de la industria terminal mediante la reducción de los modelos con el objeto de aumentar las economías de escala; y la otra más hacia lo externo, con la regulación de la forma en que la industria terminal debe incorporarse al sector autopartes al dar cuenta de las exportaciones que equilibran su presupuesto de divisas. La principal medida en este sentido es limitar la composición del presupuesto de divisas de cada empresa terminal a 30% de exportación directa por la empresa y 20% por operaciones de maquila, de manera que al menos 50% debe consistir de componentes

⁸² Carrillo, ob. cit., p. 256.

adquiridos de otras empresas de la industria nacional de autopartes. Asimismo, se eliminó el esquema de subsidios que venía aplicándose a la industria automotriz.

Reconociendo las diferencias estructurales que existen entre las industrias de automóviles, camionetas, camiones medianos y pesados, tractocamiones y autobuses, así como de sus mercados, el gobierno mexicano emitió en 1989 dos decretos que se adecuan a las necesidades del país y de la industria automotriz.

El decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz establece regulaciones para la producción e importación de automóviles y camionetas con peso inferior a 8.9 toneladas.

El decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte señala, a su vez, los requisitos para la producción e importación de autobuses, camiones medianos, pesados y tractocamiones.

Los objetivos de los decretos son crear las condiciones adecuadas para que la industria se adapte a la nueva estrategia económica de México basada en la liberación comercial y desregulación económica.⁸³

Asimismo, los decretos buscan promover la integración de la industria automotriz mexicana con el fin de lograr su inserción en las tendencias de globalización internacional; alcanzar

⁸³Secofi, art. cit., p. 15.

economías de escala; fomentar el desarrollo del mercado doméstico e incrementar las exportaciones.

Como resultado de ambos decretos, las empresas automotrices tienen flexibilidad total para determinar los vehículos que han de producir. Además, se elimina la incorporación obligatoria de partes específicas en la fabricación de vehículos y se permite la inversión extranjera hasta de 100% en plantas de ensamble de vehículos.

5.4 MERCADO Y PERSPECTIVAS

La década de los 80's, la industria automotriz se vió influenciada por diversos problemas económicos del país, sin embargo sobrevive e incluso, en los últimos años (a partir de 1988) tuvo un crecimiento constante hasta registrar en 1991, la cifra más alta en ventas internas de automóviles en el haber de la industria automotriz.

En cuanto a la industria de autopartes, en México abastece un parque vehicular aproximadamente de 9.7 millones de vehículos, que equivale al 57% del parque vehicular de Canadá y al 5% del de Estados Unidos. Cuenta con un mercado de equipo original 3 veces menor al canadiense y 27 veces menor al estadounidense. Su mercado de repuesto se integra de 10 000 refaccionarias en el país de las cuales el 25% se encuentran ubicadas en el D.F. ⁸⁴

Al comenzar la década, las cifras alcanzadas en 1981 en cuanto a ventas y producción de automóviles, fueron secuela del boom petrolero además de los programas de financiamiento de las empresas.

En 1982 existió cierto desorden en los mercados financieros que afectó al aparato productivo. La tasa de inflación pasó del 32.8% en el primer trimestre al 87.6% en el cuarto trimestre. La pérdida del poder adquisitivo del salario fue del 23.3% en

84Cf. _____, "Perfil de la Industria de Autopartes en México", en: INA, Febrero 20, 1992.

relación a 1981. Todo ello provocó desconfianza en el público ahorrador y por tanto una gran fuga de capitales desencadenando una devaluación del tipo de cambio nominal promedio del 133% ⁸⁵

El efecto de dicho desorden en la industria automotriz, fue una baja del 21% (con relación a 1981) en la producción de vehículos acentuándose en 1983 cuando la tasa de inflación llegó al 101.8% y los volúmenes de producción bajaron 40% (con relación a 1982).

A partir de 1984 comienza una recuperación en la producción de vehículos debido en gran parte a la combinación de varios esquemas de protección a la industria que el gobierno puso en marcha. Entre ellos está el decreto expedido en 1983 cuyo objetivo es adecuar la producción del sector a las necesidades del país. Un medio fue exigir un grado mínimo de integración de autopartes nacionales sobre el valor total de las unidades entre otros. Quizá a esto se debe que la exportación de autopartes aumentó en un 70% en 1983 y 37.4% en 1984.

En 1985, se elimina el permiso previo de importación en partes y componentes y se implantaron mecanismos de promoción de exportaciones; de esta forma se alcanzó un crecimiento del 28% en la producción y del 73.7% en la exportación de automóviles y las ventas al exterior de autopartes fueron de 507,800 millones de dólares, es decir 0.05% menos en relación al año pasado. Sin

⁸⁵ Cf. _____, "La industria de autopartes", en: Industria,
Concamín, México, Noviembre - Diciembre de 1989, pp. 7-16.

embargo, para poder alcanzar volúmenes de exportación rentables, era necesario incrementar la eficiencia, así que se iniciaron programas de inversión como fue el establecimiento de plantas para la producción de motores de exportación a gran escala.

En 1986 y 1987 hubo un decremento en la venta de automóviles de 33.9% y del 4.2% respectivamente siendo las cifras más bajas registradas en esa década. La principal razón debió ser la contracción del mercado ocasionada por los percances del terremoto ocurrido en México (1985) y el crack en la Bolsa mexicana. En tanto, las ventas de autopartes fueron de 3 478.0 millones de dólares en 1986 y 3 291 millones de dólares en 1987 de los cuales 19.76% y 31.31% respectivamente en cada año, se destino a la exportación directa e indirecta.

En 1988 se mejoran notablemente las cifras en producción y en ventas de autos, llegando a 512 776 y 341 919 unidades respectivamente, es decir, un 29.7% y 37.85% de aumento con relación al año anterior destinando un 33.8% de la producción a la exportación al igual que las ventas de autopartes se incrementaron un 40% alcanzando la cifra de 4 606 millones de dólares de las cuales se destinó a exportación el 31.55%. Los factores principales que influyeron en el incremento de ventas y producción fueron principalmente el control de precios de los vehículos, la caída gradual de las tasas nominales de interés, la desgravación arancelaria, entre otros.

La implantación del Pacto para la Estabilidad y el

Crecimiento Económico (PECE) así como los planes de financiamiento de las empresas, crearon el medio ideal para una evolución benéfica del mercado de autos alcanzando, en unidades, ventas de 445 863; una producción de 641 275 y exportando 195 999 para 1989. En ese mismo año las ventas de autopartes crecen un 22.5% obteniéndose ingresos de 5 641 millones de dólares de los cuales 1 348.2 fueron por motivo de exportación.

1990 es el tercer año consecutivo en el que las ventas de autos crecen con respecto al año anterior alcanzando un incremento del 23.4%, es decir, 550 306 unidades de las cuales se exportaron 276 869.

En 1991 la producción total llegó a 989 373 unidades (20.6% de incremento con relación a 1990). La venta fue de 624 014 unidades en el mercado interno y 358 666 se exportaron, registrándose la cifra de venta interna más alta de la historia de la industria automotriz.

En lo que se refiere a autopartes, en estos dos últimos años se registró un pequeño crecimiento en las ventas. En 1990 se obtuvieron ingresos por ventas de 6 170.8 millones de dólares de los cuales 1 800 millones de dólares pertenecieron a exportación. Para 1991 las ventas fueron de 6 491 millones de dólares de los cuales un 28.5% fueron por exportación.

PERSPECTIVAS

A pesar de que la industria automotriz representa uno de los motores de desarrollo más importantes del país, es difícil asegurar que se encuentre preparada para hacer frente a los países competidores en el área. No obstante el crecimiento alcanzado en los últimos años por dicho sector, se considera que la decisión del gobierno por limitar la deducibilidad del impuesto a los automóviles de uso empresarial afectará negativamente la demanda vehicular.⁶⁶ También se debe considerar que los mercados de Canadá y Estados Unidos atraviesan por una severa recesión, lo que ha generado un exceso de producción y de capacidad ociosa que puede utilizarse para ofrecer precios de venta marginales, lo que afectaría al mercado mexicano ahora que se encuentra en expansión.

Por otro lado, si se da una recuperación en la economía norteamericana se generará una mayor demanda favoreciendo a los productores mexicanos.

En cuanto a exportaciones, estas podrían crecer mejorando su calidad, precio y eficiencia en consumo de combustibles pues, debido a las medidas referentes a la baja emisión de contaminantes para proteger el medio ambiente se requiere renovar el parque vehicular.

BCCR. SILVA, Miguel Ángel, "Agudas afecciones a toda la industria por la no deducibilidad", en: México Automotriz, México, 11
Noviembre de 1991, pp. 1 y 30.

México ha demostrado que puede adaptarse a los requerimientos del mercado y que puede producir con calidad interna. En estas circunstancias se espera que el mercado de esta industria continúe creciendo aproximadamente a una tasa de 9% a 12%. Así, para 1992 se esperan ventas entre 710 y 720 millones de autos.⁸⁷

⁸⁷ Cf. _____, "Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.", AMIA, México, Enero 1992, p. 2

CUADRO 5.1

UNIDADES DE VEHICULOS ANUALES			
AÑOS	PRODUCCION	VENTA	EXPORTACION
1980	490 006	464 411	18 245
1981	597 118	571 013	14 42
1982	472 637	466 663	15 819
1983	285 485	272 905	22 456
1984	357 998	330 287	33 635
1985	458 680	391 649	48 423
1986	341 052	258 835	72 429
1987	395 258	248 034	163 073
1988	512 776	341 919	173 147
1989	641 275	445 863	195 999
1990	820 558	550 306	276 869
1991	989 373	642 960	358 666

Fuente: ANIA "La Industria Automotriz Mexicana", 1990.

ANIA, "Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.", México, Enero 1992, p.2

CUADRO 5.2

UNIDADES DE VEHICULOS ANUALES			
AÑOS	PRODUCCION	VENTA	EXPORTACION
	INCREMENTO	INCREMENTO	INCREMENTO
1980	- 0 -	- 0 -	- 0 -
1981	21.85	22.95	(20.92)
1982	(20.91)	(18.27)	9.64
1983	(39.60)	(41.52)	41.49
1984	25.46	21.02	49.78
1985	28.12	18.58	43.97
1986	(25.64)	(33.91)	49.58
1987	15.90	(4.17)	(125.15)
1988	29.73	37.85	0.06
1989	25.06	30.40	13.20
1990	27.96	23.42	41.26
1991	20.60	16.84	29.54

FUENTE: Cuadro elaborado por el equipo con base en los datos del cuadro anterior.

5.5 EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL

Como podemos observar en el cuadro 5.3 las ventas automovilísticas al exterior han tenido un notable crecimiento durante los últimos diez años. Así mismo, han crecido a un ritmo más acelerado que las importaciones con lo cual se ha eliminado el déficit tradicional (vease el saldo de 1970 a 1982) del sector.

En la industria terminal el automóvil es el principal producto exportado, pues la venta externa de camiones y autobuses es mínima.

En la última década los dos únicos años en que se presenta la balanza comercial negativa es en los años de 1981 y 1982, explicado por la crisis por la que atravesó el país.

En el cuadro 5.4 se presenta las importaciones y exportaciones de los motores y sus partes por ser estos un producto importante de exportación se deben considerar por separado. A principios de los ochentas han crecido notablemente y después de la de los vehículos ha sido la más dinámica. Así se señala en la revista de Comercio Exterior de septiembre de 1991 "... en la Industria de autopartes las ventas de motores al exterior son las más cuantiosas...".

Lo anterior es tan cierto que si quitamos la importación y exportación de motores, el sector de autopartes presenta déficit en su balanza todos los años, como se puede observar en el cuadro 5.5 excepto en los años de 1990 y 1991

En el cuadro 5.6 se presenta la exportación de autopartes la cual tuvo altas tasas de crecimiento en un principio como resultado de la contracción de la demanda interna en 1982-1985. La recesión del país se combinó con otros factores que estimularon las exportaciones automovilísticas, en especial los cambios en la mezcla de los productos y la intervención gubernamental, como por ejemplo el decreto de 1983. Sin embargo, no fue suficiente pues la balanza de autopartes presenta déficit en los años de 1982 y 1983.

El decreto de 1983 redujo el requerimiento de contenido nacional a un 30% si se exportaba por lo menos el 80%, y de 56%. Si se vendía un porcentaje menor. Sin embargo, desalentaba la demanda interna de componentes mexicanos, de por sí baja a consecuencia de la recesión general.

En 1983 la demanda interna cayó y el sector entró en recesión, como el resto de la economía. La contracción interna y la política de estímulo al comercio exterior (Decreto de 1983) indujeron a las empresas automovilísticas a que buscaran incrementar sus exportaciones.

El decreto de 1989 redujo el requerimiento de contenido nacional a un 30% para todas las empresas siempre y cuando no sean deficitarias en su balanza comercial. El decreto anterior concede este mínimo sólo a las altamente exportadoras.

CUADRO 5.3

BALANZA COMERCIAL DE VEHICULOS DE PERSONAS Y DE CARGA
(MILES DE DOLARES)

ANOS	IMPORTACION	CRECIMIENTO	EXPORTACION	CRECIMIENTO	SALDO
1970	42,784	- 0 -	544	- 0 -	(42,240)
1971	39,808	-6.96%	3,332	512.50%	(36,476)
1972	32,824	-17.54%	9,624	188.84%	(23,200)
1973	53,304	62.39%	48,120	400.00%	(5,184)
1974	89,864	68.59%	53,416	11.01%	(36,448)
1975	89,848	-0.02%	9,568	-82.09%	(80,280)
1976	71,908	-19.97%	10,149	6.07%	(61,759)
1977	46,960	-34.69%	19,486	92.00%	(27,474)
1978	77,413	64.85%	108,928	459.01%	31,515
1979	504,340	551.49%	123,323	13.22%	(381,017)
1980	592,331	17.45%	146,971	19.18%	(445,360)
1981	658,809	11.22%	121,166	-17.56%	(537,643)
1982	153,164	-76.75%	81,229	-32.96%	(71,935)
1983	22,811	-85.11%	124,213	52.92%	101,402
1984	40,814	78.92%	145,887	17.45%	105,073
1985	95,968	135.14%	141,020	-3.34%	45,052
1986	64,951	-32.32%	545,835	287.06%	480,884
1987	75,245	15.85%	1,324,562	142.67%	1,249,317
1988	132,531	76.13%	1,493,222	12.73%	1,360,691
1989	111,062	-16.20%	1,566,816	4.93%	1,455,754
1990	317,907	186.24%	2,635,144	68.18%	2,317,237
1991	244,830	-22.99%	3,199,594	21.42%	2,954,764

FUENTES: INEGI, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO, 1970-1981, MEXICO 1983.
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO, 1982-1989, MEXICO 1990.
SECOFI, SUBDIRECCION DE ANALISIS DE COMERCIO EXTERIOR 1990-1991.

CUADRO 5.4

BALANZA COMERCIAL DE MOTORES
(MILES DE DOLARES)

ANOS	IMPORTACION	CRECIMIENTO	EXPORTACION	CRECIMIENTO	SALDO
1982	109,153	- 0 -	241,564	- 0 -	132,411
1983	65,499	-39.99%	643,367	166.33%	577,868
1984	111,891	70.83%	887,072	37.88%	775,181
1985	146,565	30.99%	1,089,362	22.80%	942,797
1986	112,667	-23.13%	1,233,589	13.24%	1,120,922
1987	102,671	-8.87%	1,389,265	12.62%	1,286,594
1988	148,017	44.17%	1,458,281	4.97%	1,310,264
1989	170,918	15.47%	1,473,947	1.07%	1,303,029
1990	80,139	-53.11%	1,293,121	-12.27%	1,212,982
1991	104,765	30.73%	1,235,869	-4.43%	1,131,104

FUENTES:

INEGI, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO, 1982-1989, MEXICO 1990.
SECOFI, SUBDIRECCION DE ANALISIS DE COMERCIO EXTERIOR 1990-1991.

CUADRO 5.5

BALANZA COMERCIAL DE AUTOPARTES
(MILES DE DOLARES)

AÑOS	IMPORTACION	CRECIMIENTO	EXPORTACION	CRECIMIENTO	SALDO
1982	1,431,553	- 0 -	210,536	- 0 -	(1,221,017)
1983	982,795	-31.35X	336,344	59.76X	(646,451)
1984	1,026,590	4.46X	404,156	20.16X	(622,434)
1985	1,122,951	9.39X	384,670	-4.82X	(738,281)
1986	1,089,491	-2.98X	544,229	41.48X	(545,262)
1987	1,470,930	35.01X	635,085	16.69X	(835,845)
1988	2,047,232	39.18X	582,757	-8.24X	(1,464,475)
1989	2,040,431	-0.33X	763,668	31.04X	(1,276,763)
1990	547,057	-73.19X	1,529,544	100.29X	982,487
1991	397,513	-27.34X	891,831	-41.69X	494,318

FUENTES:

INEGI, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO, 1982-1989, MEXICO 1990.
SECOFI, SUBDIRECCION DE ANALISIS DE COMERCIO EXTERIOR 1990-1991
NOTA: NO INCLUTE MOTORES.

CUADRO 5.6

BALANZA COMERCIAL DE AUTOPARTES
(MILES DE DOLARES)

AÑOS	IMPORTACION	CRECIMIENTO	EXPORTACION	CRECIMIENTO	SALDO
1970	244,016	- 0 -	27,264	- 0 -	(216,752)
1971	266,632	9.27X	39,128	43.52X	(227,504)
1972	262,760	-1.45X	50,408	28.83X	(212,352)
1973	314,688	19.76X	74,224	47.25X	(240,464)
1974	588,280	86.94X	104,668	41.02X	(483,612)
1975	786,920	33.77X	105,584	0.88X	(681,336)
1976	797,005	1.28X	87,483	-17.14X	(709,522)
1977	808,493	1.44X	45,666	-47.80X	(762,827)
1978	1,033,605	27.84X	259,762	468.83X	(773,843)
1979	1,073,520	3.86X	226,698	-12.73X	(846,822)
1980	1,352,287	25.97X	211,899	-6.53X	(1,140,382)
1981	1,967,618	45.50X	205,424	-3.05X	(1,762,194)
1982	1,540,706	-21.70X	452,100	120.08X	(1,088,606)
1983	1,048,294	-31.96X	979,711	116.70X	(68,583)
1984	1,138,481	8.60X	1,291,228	31.80X	152,747
1985	1,269,516	11.51X	1,474,032	14.16X	204,516
1986	1,202,158	-5.31X	1,777,818	20.61X	575,660
1987	1,573,601	30.90X	2,024,350	13.87X	450,749
1988	2,195,249	39.50X	2,041,038	0.82X	(154,211)
1989	2,211,349	0.73X	2,237,615	9.63X	26,266
1990	627,196	-71.64X	2,822,665	26.15X	2,195,469
1991	502,278	-19.92X	2,127,700	-24.62X	1,625,422

FUENTES:

INEGI, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO, 1982-1989, MEXICO 1990.
SECOFI, SUBDIRECCION DE ANALISIS DE COMERCIO EXTERIOR 1990-1991.
NOTA: INCLUTE MOTORES.

COMERCIO AUTOMOTRIZ MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA
EN EL AÑO DE 1990

El comercio automotriz entre México y Estados Unidos representó, en 1990, el 30% de su comercio total y el 6% entre México y Canadá. El comercio automotriz entre los Estados Unidos y Canadá, a su vez, alcanzó el 33%.

Comercio Automotriz México-Estados Unidos

En 1990 las exportaciones automotrices de México a Estados Unidos, sin incluir la maquila, sumaron 4 107 millones de dólares, de los cuales 2 460 millones los generaron las exportaciones de vehículos y 1 647 las de autopartes. Adicionalmente, las exportaciones realizadas por la maquila alcanzaron los 3 267 millones de dólares.

Las ventas mexicanas de autopartes representaron el 13% del total de las importaciones estadounidenses. Respecto a las de los vehículos, México contribuyó con 4.3% del total de las compras de vehículos.

Las importaciones mexicanas de productos automotrices provenientes de Estados Unidos, en 1990, sumaron 1 285 millones de dólares, de los cuales 315 fueron de vehículos y 970 de autopartes. El resultado fue superávitario para México en 2 827 millones de dólares sin incluir la maquila, correspondiendo 677

⁸⁸ _____, "El Sector Automotriz", Apartado del Tratado de Libre Comercio, en El Mercado de Valores, México, No. 24, Diciembre 15

de 1991 p. IV.

millones a autopartes y 2 150 a vehículos.

Entre los principales productos que México vende a Estados Unidos, por su valor y orden de importancia estan los motores, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para automóviles (tanques de gasolina), asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas y acumuladores. Estos productos representan el 77% del total de las exportaciones mexicanas de autopartes de Estados Unidos.

A su vez las autopartes más importantes que México compra a Estados Unidos son las llantas para autos y camiones, rodamientos, cojinetes y aparatos de control.

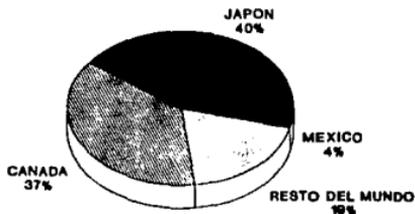
En las gráficas 5.11 y 5.12 observamos que para México, el socio comercial más importante es Estados Unidos debido a que el 99% de las importaciones de vehículos y el 67% de las autopartes provienen de dicho país. Destacándose de esta forma la enorme dependencia de nuestras ventas hacia ese país.

Sin embargo, se representa en las gráficas 5.7 y 5.8 que para Estados Unidos tan sólo el 4% de sus compras de vehículos y el 13% de sus importaciones de autopartes provienen de nuestro país.

Comercio Automotriz México-Canadá

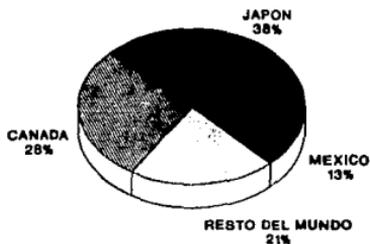
En 1990, México exportó 59 millones de dólares de los cuales 55.5 millones correspondieron a autopartes y 3.5 a ventas de

**IMPORTACIONES DE VEHICULOS DE E.U.A.
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.7

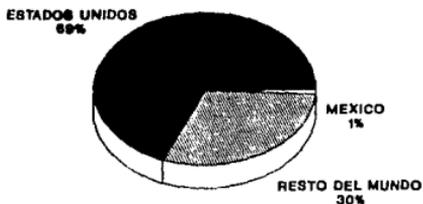
**IMPORTACIONES DE AUTOPARTES DE E.U.A.
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.8

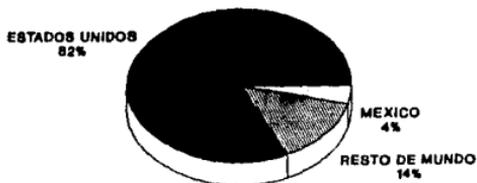
FUENTE: El Mercado de Valores Núm. 24
Diciembre 15 de 1991.

**IMPORTACIONES DE VEHICULOS DE CANADA
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.9

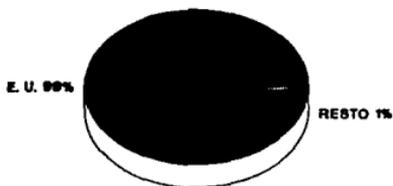
**IMPORTACIONES DE AUTOPARTES DE CANADA
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.10

**FUENTE: El Mercado de Valores Núm. 24
Diciembre 15 de 1991.**

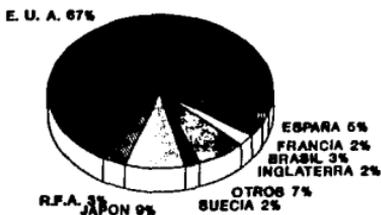
**IMPORTACIONES DE VEHICULOS DE MEXICO
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.11

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR, SEP. 1991

**IMPORTACIONES DE AUTOPARTES DE MEXICO
ESTRUCTURA POR PAIS DE ORIGEN
(1990)**



GRAFICA 5.12

FUENTE: ELABORADO POR INA, A.C.

vehículos. Por su parte, Canadá realizó ventas al mercado mexicano por un total de 4.5 millones de dólares, de los cuales 4.25 millones fueron autopartes sólo 250 mill dólares por vehículos. También en este caso la balanza comercial automotriz alcanzó un superávit para México de 54.5 millones de dólares.

Las autopartes que representan la mayoría de las exportaciones mexicanas a Canadá son muelles, motores, partes de autos (guardafangos, cofres), arneses, radios, filtros y ejes, que representaron el 78% de las ventas a Canadá. Los principales productos que Canadá exporta al mercado mexicano son mecanismos de freno de disco, impulsores de bomba de gasolina, engranes y aparatos de señalización.

En las gráficas 5.11 y 5.12 se nota que Canadá no destaca como proveedor importante de vehículos y autopartes a México. Empero por parte de Canadá el 1% de sus adquisiciones de vehículos y el 4% de sus importaciones de autopartes provienen de México (gráficas 5.9 y 5.10).

Comercio Automotriz Canadá-Estados Unidos

En 1990, Canadá exportó 30 mil millones de dólares en productos del sector automotriz a los Estados Unidos, de los cuales 30% fueron autopartes y el 70% restantes vehículos. Estados Unidos a su vez, exportó 28 300 millones de dólares, correspondiendo 70% a autopartes y sólomente 30% a vehículos.

En las gráficas 5.9 y 5.10 se observa que para Canadá,

Estados Unidos representa el principal socio comercial pues el 69% de sus importaciones de vehículos y el 82% de las de autopartes son originarias de dicho país.

Por otra parte, en las gráficas 5.7 y 5.8 se ve que para Estados Unidos, Canadá ocupa el segundo lugar como socio comercial, después de Japón, debido a que de Canadá provienen el 31% de sus importaciones de vehículos y el 28% de las autopartes.

5.6 IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA ECONOMIA NACIONAL

La industria automotriz mexicana está compuesta por la industria terminal (producción de vehículos) y la industria de autopartes, por lo tanto, su importancia en la economía del país radica principalmente en su participación en el PIB nacional y en el PIB manufacturero, así como el personal ocupado en esta industria.

La industria automotriz en los últimos años ha desempeñado un papel sobresaliente en la economía mexicana, ya que, su participación en el PIB nacional a partir de 1986 ha ido en aumento consecutivo logrando ser la segunda, después del sector petroquímico, en importancia con una participación del 2.3% en 1990.

Asimismo, su participación en el PIB manufacturero ha logrado pasar de 1983 con el 4.5% a 1990 con un 9%, notándose que seguirá en ascenso.

La participación de la industria terminal dentro del PIB de la industria automotriz durante los últimos 10 años ha sido de más del 50%, logrando en 1989 una participación del 58.8%, es importante observar que para 1983 la participación tanto de la industria automotriz como de la industria manufacturera en el PIB nacional baja debido a la crisis económica del país de 1982.

Con lo que respecta a la industria de autopartes, su

participación en el PIB de la industria automotriz ha sido durante los últimos 10 años en promedio del 46%.

A partir de 1986, la participación de la industria de autopartes en el PIB de la industria automotriz ha disminuido consecutivamente, logrando en 1989 una participación del 41.2%.

Cuadro 5.13

**PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL PRODUCTO INTERNO
BRUTO NACIONAL Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1980 - 1989)**

Millones de pesos a precios de 1980

AÑOS	PIB NAC.	PIB MANUF.	IND. AUT.	IND. TER.	IND. AUTP.
*1980	4 470 077	966 333	63 359	36 849	26 510
1981	4 862 219	1 052 660	74 702	44 624	30 078
1982	4 831 689	1 023 811	59 854	34 196	25 658
1983	4 628 937	943 549	42 734	20 451	22 283
1984	4 796 050	990 856	54 150	26 789	27 361
1985	4 920 430	1 051 109	67 586	34 933	32 653
1986	4 735 721	995 48	51 373	25 426	25 947
*1987	4 817 733	1 026 136	58 222	31 690	26 532
*1988	4 884 242	1 058 959	74 096	42 082	32 014
*1989 (P)	5 037 763	1 133 636	87 940	51 699	36 241

FUENTE: INEGI, La Industria Automotriz en México 1990.

*NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras 1991, 12a. edición.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-1989.

P Preliminar

Cuadro 5.14

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB NACIONAL, MANUFACTURERO, DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA DE AUTOPARTES. (1980-1989).
 PORCENTAJES.

AÑO	PIB NACIONAL	PIB MANUFAC.	PIB IND. AUTO.	PIB AUTOMO.	PIB AUTOP.
1980	--	--	--	--	--
1981	8.8	8.2	17.9	21.1	13.5
1982	-0.6	-3.4	-19.9	-23.4	-14.7
1983	-4.2	-10.3	-28.6	-40.2	-13.2
1984	3.6	5.1	26.7	31.0	22.8
1985	2.6	5.4	24.8	30.4	19.3
1986	-4.0	-6.4	-24.0	-27.2	-20.5
1987	1.7	3.0	13.3	24.6	2.2
1988	1.4	3.2	27.3	24.6	20.7
1989	3.1	7.0	18.7	22.8	13.2

Cuadro 5.15

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1980 - 1990)
PORCENTAJES.

PERIODO	PIB NACIONAL	PIB MANUFACTURERO
1980	1.4	6.6
1981	1.5	7.1
1982	1.2	5.8
1983	0.9	4.5
1984	1.2	5.5
1985	1.4	6.4
1986	1.1	5.2
1987	1.2	5.6
1988	1.5	6.9
1989	1.7	7.7
1990*	2.3	9.0

FUENTE: Elaborado por el Equipo con datos tomados del cuadro 5.13 y *Datos de la Monografía número 10 "Sector Automotriz", TLC, SECOFI.

Cuadro 5.16

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TERMINAL Y LA INDUSTRIA DE
AUTOPARTES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (1980 - 1989).

PORCENTAJES.

PERIODO	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	INDUSTRIA TERMINAL	INDUSTRIA AUTOPARTES
1980	100	58.2	41.8
1981	100	59.7	40.3
1982	100	57.1	42.9
1983	100	47.9	52.1
1984	100	49.5	50.5
1985	100	51.7	48.3
1986	100	49.5	50.5
1987	100	54.4	45.6
1988	100	56.8	43.2
1989	100	58.8	41.2

FUENTE: Elaborado por el equipo con datos tomados del cuadro 5.13

En lo referente al personal ocupado en la industria automotriz, el sector de autopartes durante el período 1985-1989 mostró un crecimiento del 5.2% en promedio, logrando para 1989 ser generador del 6.2% del empleo generado por la industria manufacturera y el 71.7% de la industria automotriz.

De acuerdo a datos proporcionados por INA, se observa que el crecimiento del sector autopartes seguirá en aumento en los próximos años, logrando ser el sector más dinámico y el cual ocupa la mayor parte del personal de la industria automotriz.

En cuanto a la industria terminal, durante el período de 1985-1991, su generación de empleo se ha mantenido en promedio de 50 000 personas ocupadas. En 1989, la industria automotriz ocupaba el 8.6% del personal ocupado en la industria manufacturera y la industria automotriz se dividía en la siguiente forma: el 71.7% autopartes y el 28.3% industria terminal.⁸⁹

⁸⁹NOTA: Datos no disponibles de distribuidores.

Cuadro 5.17

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (1985 - 1991)
PERSONAS.

PERIODO	TERMINAL	**AUTOPARTES	DISTRIBUIDORAS
1985	53 640	128 700	65 110
1986	49 894	116 800	43 235
1987	50 930	121 900	51 984
1988	n.d	141 100	n.d
1989*	43 598	155 200	n.d
1990	53 551	172 000	n.d
1991/	54 796	184 000	n.d

FUENTE: AMIA, La Industria Automotriz Mexicana en Cifras 1987.

* A partir de 1989, datos tomados de: Encuesta Industrial Mensual, 1989, 1990 y 1991. Para 1989 hasta el mes de diciembre, para 1990 y 1991 hasta septiembre.

** Boletín de IMA, A.C.

Por otra parte, el entorno de los tres países México, Estados Unidos y Canadá es ejemplificado enseguida para poder comparar con mayores bases, el ingreso que cada empleado genera en la industria manufacturera global. Esto con el fin de dar un panorama no sólo de la industria automotriz nacional sino de los países que formarán próximamente el bloque económico más grande del mundo.

En el siguiente cuadro se deja ver que en la década de los setenta, México sobrepasaba la tasa de crecimiento de Estados Unidos casi diez veces más y por su parte Canadá era la primera. Sin embargo, para la década de los ochenta, México tiene una recesión en el crecimiento y por el contrario, arroja cifras negativas; mientras Estados Unidos tiene la mayor cifra de los tres países.

CUADRO 5.18

Ingreso por empleado de la industria manufacturera					
País	Tasas de crecimiento		Indice (1980=100)		
	70-80	80-88	1986	1987	1988
México	1.2	-5.2	70	71	72
E.U.	0.1	1.8	108	107	107
Canadá	1.8	0.4	101	100	104

FUENTE: Informe Sobre el Desarrollo Mundial 1991, La Tercera Acusante del Desarrollo, Banco Mundial, Washington D.C.

A continuación mostraremos también un cuadro por demás interesante e ilustrativo de la situación de los costos de compensación por hora con respecto a los tres países.

El siguiente cuadro fue un estudio realizado por National Data Book en Estados Unidos donde toman como base los resultados de Estados Unidos para sacar las cifras de los demás países.

CUADRO 5.19

Indices de los costos de compensación por hora para la producción de trabajadores manufactureros						
	1975	1980	1985	1887	1988	1989
E.U	100	100	100	100	100	100
México	31	30	16	12	14	16
Canadá	91	85	83	89	98	103

FUENTE: Statistical Abstract of United States, 1991, National Data Book.

5.7 PROCESO DE GLOBALIZACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Se define a la globalización de la industria automotriz, como un proceso de carácter mundial, que está originando una reestructuración en los esquemas de abastecimiento producción y distribución de sus productos, cuyo propósito final es la optimización de las operaciones.

Pero es una economía global y no de bloques la que está viviendo el mundo hoy día, no hay que engañarse al respecto. Economía global hoy, no significa exportar solamente, sino ser competitivos también dentro de cada país, porque no hay bloques cerrados sino espacios económicos que la interdependencia, impulsada por el enorme y revolucionario avance en las comunicaciones modernas, se está imponiendo en forma creciente.⁹⁰

El cambio en la política industrial de México, del cual son parte el nuevo decreto automotriz y la relajación de los reglamentos sobre propiedad extranjera de la industria auxiliar, se debe, en parte al fracaso de la política tradicional de México de sustitución de importaciones, después del colapso del auge petrolero en 1982. Efectivamente esto es cierto, pero el cambio de la estrategia mexicana, así como la nueva receptividad de Estados Unidos ante las iniciativas regionales en América del Norte, deben considerarse en un contexto global más amplio.

⁹⁰ LIZARRAGA R. Rebeca, "Es necesario Complementar el Ajuste de la Base productiva; J. Zaldenveber", en El Financiero, México, 11 de octubre de 1991, p.14.

Ello implica dos fuerzas importantes: el triunfo de la producción adelgazada y la transición a un ámbito de grandes regiones que pronto serán los bloques fundamentales sobre los cuales descansará la economía mundial y que reemplazarán a las naciones.

Analicemos primero lo que se intenta comunicar con el concepto producción adelgazada. La historia registrará sin duda que la gran contribución de Estados Unidos al siglo XX ha sido la producción masiva, es decir, la complicada serie de técnicas de organización para la manufactura de bienes en grandes volúmenes, perfeccionada por Henry Ford y Alfred Sloan, aproximadamente hacia el inicio de la Primera Guerra Mundial.

Conforme los europeos empezaron a dominar este sistema después de la Segunda Guerra Mundial y se intensificó la competencia internacional, se estableció la tendencia de ubicar las industrias manufactureras de bienes para los mercados de los países desarrollados en países donde los salarios eran más bajos, posibilidad que aprovecharon al máximo las empresas de producción en masa. A diferencia del antiguo sistema de producción basado en la pericia del obrero, los productores masivos redujeron al máximo el nivel técnico necesario para el trabajo en las fábricas, de modo que los obreros de los países con bajos salarios no tardaron en dominar el sistema.

Cuando Japón empezó a exportar en gran escala a América del Norte y a Europa bienes manufacturados tales como los

automóviles, muchos observadores atribuyeron la ventaja competitiva de ese país a los bajos salarios y explicaron el crecimiento de las exportaciones japonesas como la última manifestación del ciclo del producto. Sin embargo, ahora sabemos que esto fue erróneo.

En verdad, se trataba de que un número de empresas japonesas, a la cabeza de las cuales se encontraba la Toyota en el sector automotriz, habían ideado una nueva estrategia con respecto a las manufacturas, en particular, la producción adelgazada.

La mayor parte de las hipótesis de esta estrategia ponían de cabeza las ideas básicas de la producción en masa: en vez de "desempacar" a los trabajadores, la producción adelgazada los capacitaba cada vez más; en vez de procurar obtener cantidades mayores de productos estandarizados los nuevos productores aprovechaban la multiplicidad de habilidades de sus obreros para ofrecer mayor variedad de productos y fragmentar el mercado; en vez de competir en precios, competían en la calidad de los productos. Es más, descubrieron que en el proceso de obtener manufacturas con el mínimo de defectos, la calidad costaba menos, y de hecho podía ser "gratuita".⁹¹

La experiencia de la década de 1980 fue un verdadero choque para los productores masivos: con el fortalecimiento del yen, los japoneses empezaron a trasladar a Norteamérica gran parte de su producción destinada a los mercados de esa zona (ahora están

⁹¹ MOHACK, James P., "Integración del Sector Automotriz en América del Norte", en: México ante el libre comercio con América del Norte, El Colegio de México, México, p. 393.

iniciando este mismo proceso en Europa), mientras que los esfuerzos de Estados Unidos para encontrar productos de bajo costo en Asia del Este no condujeron prácticamente a nada.

Lo que los japoneses sabían y lo que descubrieron tardíamente los estadounidenses es que el nuevo mundo de la producción adelgazada, los bajos salarios nunca pueden compensar la calidad deficiente ni las amplias vías en la oferta.

Por otra parte, es necesario considerar la segunda fuerza que se mencionó al principio: el apuro por la regionalización en Europa, y más recientemente, en Asia del Este. Ciertamente, los europeos han seguido el camino hacia la regionalización durante toda la época de la posguerra; pero la decisión tomada a finales de la década de 1980 de conformar el mercado interno en este año, junto con las acciones más recientes para configurar una unión monetaria y política, han acelerado el paso de la regionalización. El impacto de ello sobre América del Norte hubiera sido de todos modos considerable porque Estados Unidos habría dejado de ser el "mayor mercado" mundial, pero la imprevista y reciente defección de Europa del Este hacia el occidente ha aumentado la importancia de Europa, ahora ya sin adjetivos.

Un mercado unificado que abarque a toda Europa y que tal vez incluya pronto a la parte ex-soviética, reducirá a la nada tal mercado de América del Norte.

El mercado de automotores de Estados Unidos-Canadá

está ahora saturado en un 97% , lo que significa que para que Canadá alcance el nivel de motorización de Estados Unidos se necesitarían aproximadamente 600 000 vehículos adicionales. A partir de ese punto, la demanda de vehículos en Estados Unidos y Canadá -la base del volumen de las empresas automotrices de propiedad estadounidense- sólo ⁹² aumentaría con la población, la cual crece muy lentamente.

En contraste, los países más pobres de Europa occidental (por ejemplo, Portugal, Grecia e Irlanda) están muy lejos de la saturación, de manera que incluso sin contar con el este, Europa occidental probablemente tendrá una demanda de 28 millones de vehículos adicionales para que todos los países alcancen el nivel de saturación de los alemanes. Si a esto se añaden los países de Europa del Este, se crea un vasto mercado de aproximadamente 73 millones de vehículos adicionales dentro de Europa, los que implica una venta anual de 7 millones de automotores adicionales, suponiendo que los vehículos se retiran aproximadamente a los 10 años de uso.

Por consiguiente, México se presenta como el país más prometedor para las empresas estadounidenses en cuanto a que ofrece una combinación para desarrollar el mercado y asegurar el control de sus inversiones. Si la economía mexicana realmente despuntara y el uso de automotores se aproximara al nivel del de Estados Unidos durante los próximos 30 años, ello representaría una demanda adicional de vehículos de aproximadamente 56 millones de unidades, o alrededor de 5.6 millones de automotores al año.

⁹² Ibid. p. 396

El curso más probable para las compañías norteamericanas, que seguramente también seguirán rápidamente la Nissan y la Honda, será transferir la fabricación de los productos con acceso a los mercados estadounidenses y canadienses de Asia del Este a México.

Como ha descubierto el presidente Salinas este año (1992), la ventaja salarial de México como un lugar de producción de manufacturas no es ningún atractivo para los inversionistas de Asia del Este o de Europa, con propósitos de importar bienes manufacturados de vuelta a esas regiones. En definitiva, la única ventaja de México es su proximidad al mercado de Estados Unidos. Es más los inversionistas europeos y asiáticos buscan oportunidades de inversión en lugares mucho más cercanos, dentro de sus propias regiones.

Sin embargo, para la industria automotriz estadounidense, en la peor crisis de su historia, el TLC puede ser la tabla de salvación para abatir costos de producción y subsanar su déficit de exportación.

Según datos oficiales de la propia industria automotriz de Estados Unidos, en la actualidad esta mantiene ociosas alrededor del 25 % de su capacidad instalada; su producción es la más baja de los últimos 30 años con más de 9 plantas ensambladoras y se prevé un cierre similar para los próximos dos años. Asimismo, tiene un déficit comercial global de 50 mil millones de dólares, de los cuales el 60% (30 mil millones) es con Japón, porcentaje que incluye vehículos

Por lo anterior, México se convierte en la alternativa, con capacidad productiva, para aumentar la participación en ventas de las firmas estadounidenses, lograr una nueva organización social del trabajo, tener bajos costos y una capacidad ya comprobada en unidades o partes automotrices.

Si para esta industria, en el TLC, se establece únicamente como regla de origen entre 50 y 70% de "contenido regional norteamericano", será imposible para terceros países -Japón o Corea- participar en el mercado, pero también llevará a que seamos sólo receptores de un mayor número de ensambladoras o maquiladoras de las otras naciones involucradas en el acuerdo comercial sin que estas transfieran tecnología. Debemos recordar que en las reglas de origen, las automotrices estadounidenses exigen a México que los coches a terceros países armados en nuestro territorio, cumplan con 70% de componentes mexicanos para poder acceder a los mercados del norte o zonales. Con ello se busca privilegiar el producto zonal de componentes estadounidenses de los cuales los componentes estrictamente nacionales son menores a 70%.

Por otro lado, no debemos olvidar que la industria automotriz mexicana realmente está compuesta por tres industrias:

93 LOPEZ, Espinosa Socorro, "TLC, Posible Tabla de Salvación para Automotrices Estadounidenses", en: El Financiero, México, 11 de

noviembre de 1991, p.18

la maquiladora, fortalecida desde los años setenta; la orientada a la exportación, construida a partir de la década pasada, y aquellas plantas ensambladoras o fabricantes de autopartes diseñadas para atender el mercado interno durante la etapa de sustitución de importaciones.

Por supuesto, en las maquiladoras, es mayoritaria la participación estadounidense: 22 plantas maquiladoras de General Motors, 8 de Ford y 3 de Chrysler; además, se cuenta con capital de ese país en 136 plantas. Por su parte, Japón ha invertido en 4 plantas; asimismo, existen otras factorías en menor proporción de Corea del Sur, Alemania y Canadá.

Las maquiladoras pues, jugarán un papel importante en la presente década para incrementar esa oferta y calidad competitiva, pues podrían localizarse en diferentes partes del país, invertir más y ser el respaldo para ramas industriales como las del vidrio y del plástico, entre otras. Sin embargo, estas se encuentran ahora localizadas en las zonas equivocadas, mientras que las plantas de ensamble y de partes que abastecen al mercado mexicano tienen una escala errónea (demasiado pequeñas) y también la ubicación equivocada.

Además, las fábricas de partes de propiedad mexicana que manufacturan actualmente componentes para el mercado interno tienen, por lo general, décadas de atraso en cuanto a la tecnología y la gerencia. Con la liberación y la regionalización deberán encontrar otro papel que desempeñar -subcontratistas de

las compañías multinacionales tripartitas- en nuevas ubicaciones -cerca de las nuevas plantas de ensamble del norte de México. Algunas sobrevivirán la transición, muchas otras perecerán.

Por su parte, Alonso Ibáñez, Presidente de INA, asegura que la industria nacional de autopartes puede seguir desarrollandose sin el tratado de libre comercio debido a la competitividad internacional alcanzada por el sector.

En este contexto, el tratado servirá para llevar a la industria a la consolidación, pero para ello se requiere entonces de una negociación que tome en cuenta las asimetrías de este sector industrial frente a sus contra partes estadounidenses y canadienses.

Así, lo que la industria de autopartes reclama es una negociación en la que se proteja a la actividad durante 15 años, de los cuales, los primeros 5 servirán como una especie de plazo de gracia en el que no se tocarían ni aranceles ni otras barreras proteccionistas, y a partir del sexto año iniciar la lenta desgravación para acceder al libre comercio sin trabas al término del plazo demandado. Por otro lado, también busca la complementariedad con la industria terminal. Adecuadamente protegida, la industria de autopartes "jalaría" a otras actividades industriales.

Dicha industria ocupa más gente que la automotriz terminal, y las ventas que hace al exterior llevan un alto porcentaje de valor agregado, ya que todo lo que exportan es elaborado. Ello

significa que con una adecuada negociación, este sector podría muy pronto convertirse en la primera industria manufacturera de exportación en el país.

En lo referente a nuestras posibilidades de exportación a Estados Unidos y Canadá, bien sabemos que en términos de nuestro comercio global aproximadamente el 70% va hacia esos dos países.

Este desempeño exportador de la industria automotriz se inicia a partir de la crisis de 1982, cuando había mucha capacidad, la industria de autopartes se reorientó hacia la exportación, y tuvo un crecimiento fuerte que llegó a niveles de 1 600 millones de dólares.

Otro factor importante que permitió este esfuerzo exportador fue la capacidad excedente que tenía la industria de autopartes al ocurrir la caída tan dramática de más de la mitad del mercado doméstico. Con dicha caída se tuvo que adoptar la exportación para poder sobrevivir. En el caso de las exportaciones de vehículos, éstas han reaccionado más tardíamente, pero han estado creciendo fuertemente en los últimos tres años, con las nuevas plantas de vehículos y los nuevos programas que ha constituido en especial la Ford de Hermosillo, o los programas de exportación de General Motors y recientemente de la Volkswagen y de la Chrysler.

INTEGRACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Como se sabe, la industria automotriz en Canadá tiene un

peso muy importante en el sector manufacturero de aquel país. Los fabricantes de vehículos y sus partes han sido beneficiados del más importante tratado bilateral de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, más conocido como "Auto-Pact".

Dicho acuerdo garantiza, bajo ciertas normas, el acceso libre y seguro de vehículos y sus partes al mercado norteamericano. Los Estados Unidos otorgan a los vehículos y a las partes de vehículos originales exportadas en Canadá, un acceso libre de impuestos si entran dentro de las nuevas leyes de origen.

Así, la historia de este acuerdo comienza cuando Canadá realiza una investigación conocida como el Informe Bladen, para encontrar el meollo del problema.

Esto significó que para mejorar la improductividad del sector se hicieran muchas reformas al sistema. Se modificaron normas sobre el proceso de remisión de aranceles; se incrementó el volumen de las líneas de producción mediante un apoyo a las exportaciones; se aumentaron la cantidad de autopartes canadienses en cada vehículo etc.

Sin embargo, este manejo de la política comercial provocó que Estados Unidos empezara a cuestionarse si la remisión de aranceles, otorgada por Canadá, en realidad no era un subsidio a las exportaciones.

Ante estas perspectivas, y ante el descontento de varios productores de autopartes estadounidenses, ambos gobiernos se

apresuraron a iniciar negociaciones que terminaran en 1965 con la firma del Auto-Pact.

Sin embargo, dicho acuerdo quedó sometido a ciertas disposiciones provisionales o salvaguardas que protegían al sector canadiense y esto se convirtió en punto de controversia entre ambos países ya que el superávit comercial del sector automotriz estadounidense se convirtió en déficit.

En 1975, este punto empezó a perfilarse como el detonador de un nuevo conflicto comercial. Según el gobierno de Washington, Canadá estaba atrayendo a su territorio compañías extranjeras mediante una nueva legislación que incluía subsidios a fabricantes que contrararan con plantas armadoras en Canadá. A través del nuevo programa de remisión se permitió que compañías japonesas ubicadas en Canadá usaran sus exportaciones a Estados Unidos - las cuales estaban libres de aranceles- como una forma de recuperar impuestos aduanales ya pagados en importaciones provenientes de Japón. Además, se consideró que Canadá estaba usando el acceso libre de aranceles al mercado estadounidense como mecanismo para reducir las barreras comerciales a productos canadienses por Japón.

Si bien es cierto que al principio las compañías estadounidenses tuvieran cierto interés en mantener el Auto-Pact, este fue decayendo, conforme las compañías asiáticas ganaron una mayor participación en el mercado, tanto de Estados Unidos como de Canadá.

Finalmente, para enero de 1988, se puso en acción un TLC entre Estados Unidos y Canadá que intentó acabar con las disputas comerciales entre ambos países. Con esto se trató de evitar que el mercado estadounidense continuara absorbiendo las importaciones japonesas a través de Canadá, sin cobrar aranceles. Ahora la regla de contenido regional protege tanto a los productores de autopartes de Estados Unidos como de Canadá de la competencia externa.

Pero existe aún una punta que no quedó solucionada con el TLC: el problema de la tarifa o barrera común. Esto resulta de vital importancia, ya que ambas naciones necesitan frenar el incremento de importaciones dentro de sus territorios. Al no contar con una tarifa externa común -en Estados Unidos esta es de aproximadamente 4%, mientras que en Canadá promedia 8%- las importaciones pueden entrar a través del país con el arancel más bajo y mediante un acceso libre de aranceles, pasar a la nación con el arancel externo más alto.⁹⁴

A esta situación se agrega la ventaja de que Estados Unidos cuenta con un mercado mucho más grande, y los importadores por lo general tienen volúmenes de ventas suficientemente grandes para justificar sus economías. Mientras no se fije una tarifa externa común, es muy posible que las fricciones entre ambos países continúen.

⁹⁴ ANDA, "Integración de la Industria Automotriz de Estados Unidos y Canadá del Autopact al TLC", en: El Financiero, México, 2 de marzo de 1992, p. 28A

BARRERAS PARA LA INTEGRACION

Las principales barreras para la integración de la industria automotriz en América del Norte son fáciles de enumerar. En lo que respecta a Estados Unidos, las dos barreras más importantes son: la provisión de "dos flotillas" del reglamento de la economía de combustible (CAFE) y la tarifa de la "guerra del pollo" del 25% sobre camiones ligeros y vehículos de dos puertas de servicio público. La primera de estas disposiciones exige que las compañías de automotores que vendan automóviles en el mercado estadounidense dividan sus ventas en dos clases de vehículos: aquellos con 75% o más de valor de manufactura estadounidense o canadiense (denominados domésticos) y los vehículos con menos de 75% de este valor (denominados importaciones). Los fabricantes deben lograr en promedio una economía de combustible determinada (actualmente de 27.5 millas por galón) para los automóviles en ambas clases, o pagar multas considerables. La intención de la provisión de "dos flotillas", hecha ley en 1975, era impedir que las compañías norteamericanas trasladaran la producción de los automóviles de este tipo a otras regiones del mundo.

La tarifa de la "guerra del pollo" es más directa pues se aplica a las unidades terminadas de camionetas y vehículos del tipo jeep importados de países diferentes de Canadá.

La otra barrera estadounidense para la integración del mercado en América del Norte es también no arancelaria, pero tiene poca importancia por el momento. Se trata de los

requerimientos con respecto al equipo de seguridad y anticontaminante de los vehículos importados desde México.

Empero, aún existen muchas barreras: el número de empresas ensambladoras está restringido a 5; el flujo de unidades terminadas permitidas para la importación (por un total de 50 o 60 mil hasta 1993) es sólo un pequeño goteo comparado con el probable volumen de las exportaciones mexicanas: todas las importaciones de vehículos están sujetas a un gravamen de 20% y las plantas ensambladoras deben continuar equilibrando su comercio y neutralizando las importaciones de vehículos, partes y bienes de capital mediante exportaciones de vehículos y partes.

RELEVANCIA PARA MEXICO

Puede haber cuatro mensajes que pueden ser importantes para los mexicanos:

1. Si la historia volviera a escribirse, Estados Unidos no suscribiría mecanismos para proteger la producción y el empleo de la industria automotriz en Canadá, pero no en Estados Unidos. Esa disposición del acuerdo automotriz fue fuente de discusión y de conflictos entre los dos países y ocasionó que nunca se materializaran otros arreglos sectoriales que podrían haberse llevado a cabo entre Canadá y Estados Unidos durante los años ochenta. Debido a esta experiencia hay pocas probabilidades de que Estados Unidos considere medidas que protejan la industria de México.

2. Los productores mexicanos cuentan ya con un atractivo arreglo con Estados Unidos. Tienen acceso preferencial a los mercados de ese país mediante el Sistema Generalizado de Preferencias; además, siempre que cumplan con la condiciones de contenido que establece la fracción 807 de Estados Unidos, pueden exportar libres de impuestos vehículos y partes para el transporte que tengan componentes de ese país. Asimismo, los productores en las regiones de las maquiladoras se benefician al poder adquirir libres de impuestos importaciones provenientes de Estados Unidos.

Supongamos ahora que México negocie con Estados Unidos y Canadá el libre intercambio con respecto a los automóviles. Los productores mexicanos se beneficiarán porque ya no estarán restringidos por la fracción 807 en cuanto a los componentes estadounidenses en sus exportaciones a Estados Unidos. Esta disposición será remplazada por otra que ampare los requerimientos de componentes norteamericanos, pero ello no será oneroso para México porque los componentes mexicanos no quedarán incluidos. Además, siempre que cumplan con esta especificación, los productores mexicanos tendrán acceso libre de impuestos al mercado de Estados Unidos sobre el valor total sus exportaciones, y no únicamente sobre los componentes estadounidenses de éstas. Por lo demás, el acceso al mercado de Canadá será semejante. Sin embargo, el mayor incentivo para México puede ser no ya mejorar sus condiciones de intercambio comercial sino asegurar que dichas

condiciones no empeoren con nuevas medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos.

3. Es posible que con las recientes reducciones arancelarias por parte de México, el régimen de aranceles en América del Norte pierda importancia frente a las diferencias en los salarios y la productividad, en la determinación de nuevos patrones de actividad. En particular, la cuestión principal parece ser la rapidez con que pueda mejorar la productividad de la fuerza laboral de México.

4. Si México desea liberar aún más su industria automotriz, éste es el momento de hacerlo, ya que a medida que aumente la presión causada por la sobrecapacidad mundial será más difícil negociar cualquier tipo de liberación comercial en esta industria.

Así, en la mesa de negociación se enfrentarán las tres posiciones: Canadá pedirá la derogación del decreto que rige la industria automotriz en México y eliminar los incentivos dados a las maquiladoras mexicanas, pues colocarían a la industria canadiense en desventaja competitiva, en tanto que Estados Unidos busca que México remueva las restricciones a la inversión extranjera de autopartes, los requerimientos de exportación y la exigencia de que los productos terminados tengan un mínimo de 36% de contenido nacional.

Por su parte, México tratará de conciliar las posiciones de la industria terminal y la de autopartes, pues mientras la primera busca una integración vertical para lo cual es preciso

modificar el decreto automotriz de 1989, la segunda se opone, pues ello representaría perjuicios a esta actividad económica.

Remitirse al Anexo III punto 3 para la actualización de las bases para el Tratado de Libre Comercio en las industrias automotriz y de autopartes acordadas en la 7a. reunión ministerial de las negociaciones.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 6
MODELO DE EXPORTACION

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

6.1 MARCO CONCEPTUAL

6.1.1 ¿QUE ES UN MODELO?

"Un modelo es cualquier cosa empleada para representar otra cosa. Todas las percepciones humanas de la realidad y los modos de pensar sobre ellas son modelos".⁹⁵ Por ejemplo, la noción de contar y el sistema de números; basados en este concepto los orígenes del contar se pierden en la antigüedad, pero al parecer se necesitaron muchos miles de años para que apareciera esta idea y llegara a desarrollarse plenamente en su forma actual. El sistema numérico es un modelo mediante el cual se pueden representar los objetos físicos.

El grado de precisión de un modelo depende del grado de precisión requerido en los resultados.

Los modelos se construyen en vistas a toda una serie de propósitos; estos contienen generalmente la comprensión, la predicción y el control de los acontecimientos del mundo real.

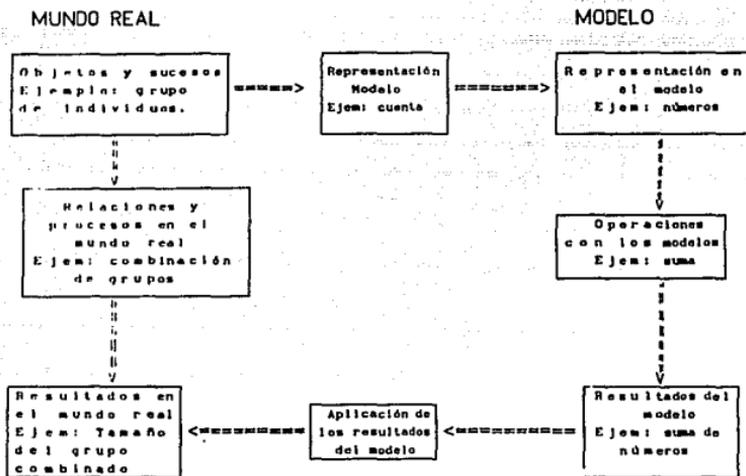
El hecho de que la construcción de modelos se dirija a un propósito, implica otro rasgo general de los modelos: el tipo de modelo que debería utilizarse en cada caso particular depende de los propósitos específicos que se persiguen.

Una rama de la economía dedicada al desarrollo de modelos matemáticos es la econometría.

⁹⁵ BUZZELL, Robert D.,
Marketing", P. 50.

"Modelos matemáticos y Management del

La idea de la representación de objetos y acontecimientos por medio de modelos puede representarse gráficamente así:



Como mencionamos anteriormente, existen diferentes tipos de modelos. Al respecto Little (1970) hace notar lo siguiente:

Los buenos modelos son difíciles de encontrar.

La buena parametrización es aún más difícil.

Los gerentes no comprenden los modelos.

La mayoría de los modelos están incompletos.

Cabe señalar que muchos gerentes se sienten amenazados respecto a los modelos. En una situación de toma de decisiones, un

gerente generalmente requiere de apoyo para sus posturas
en términos de bueno o malo
tan pronto como sea posible
sin costo
que sea rentable

Debido a esto, a los gerentes no les conviene rechazar al método constructivo de los modelos en un medio ambiente competitivo y cambiante, y menos ahora ante la globalización de mercados y la creciente información que se deberá manejar.

Little argumenta que al crecer la información, y se supone que el gerente debe procesarla y comprenderla, para ello necesita un modelo para relacionar los datos a sus necesidades en la toma de decisiones.

6.1.2 OBJETIVOS DEL MODELO.

Los modelos según Corrado Gini, tienen como objetivo principal la economía del pensamiento, objetivo que es el mismo de toda ciencia. Deben así mismo sintetizar y reunir una serie de características relevantes del fenómeno o fenómenos en estudio para luego obtener un esquema o conjunto de conocimientos completos y lógicamente consistentes.

El análisis del modelo está basado en la aplicación del método estadístico, es decir, en la aplicación de pruebas de significación a los diferentes aspectos de la teoría económica dependiendo su aceptación, rechazo o modificación en la medida en

que satisfaga principalmente las características de generalidad y validez.

La técnica de muestreo es de gran utilidad al igual que la correlación estadística, ya que contribuyen en gran medida a representarnos el comportamiento real del sujeto dentro de la actividad económica. Es conveniente también analizar si algunas variables que se excluyen del modelo influyen o no en la explicación del sector considerado.

Al efectuar el análisis con las herramientas antes citadas podremos utilizar el modelo ya con fines descriptivos, de predicción o decisión.

El modelo así obtenido nos permite, además de explicar la realidad de acuerdo con los parámetros estimados, obtener determinadas características que nos indican la forma en que se encuentran ligadas las relaciones económicas en estudio.

6.1.3 PASOS PARA LA CONSTRUCCION DE UN MODELO.

A continuación mencionaremos los pasos para la construcción de un modelo que Churchman, Ackoff y Arnoff señalan:

1. Formulación del problema: definición de objetivos y alternativas que se abren al elaborador de decisiones.
2. Construcción del modelo: la expresión de una teoría en términos matemáticos. Implica pasar del mundo real a un modelo expresando nuestra comprensión (o supuestos) en torno al modo como se relacionan los factores del mundo real en términos simbólicos o

matemáticos.

3. Obtención de una solución: determinación de una solución óptima (o satisfactoria) en función de las alternativas de decisión.
4. Prueba del modelo y la solución derivada de este: principalmente por medio de procedimientos estadísticos.
5. Creación de controles: fijación de procedimientos para determinar cuando debería revisarse el modelo.
6. Puesta en práctica de la solución.

El proceso de construcción de modelos no lleva la intención o el propósito de describir un proceso que se está desarrollando. Generalmente se les critica de ser irreales, de que las relaciones humanas no pueden sujetarse a una serie de operaciones matemáticas. Pero los que critican a los modelos de irreales quizá han olvidado que, en primer lugar, los modelos por definición son irreales, y en segundo que su propósito principal no es el de hacer una descripción breve o no de la realidad, sino el de reducir los rasgos principales de esa compleja realidad económica a formas más fácilmente manejables con el fin de hacer y controlar decisiones.

Si algún criterio debemos seguir al juzgar el éxito o falla en la construcción de modelos, este dependería fundamentalmente en saber hasta que punto se ha elaborado una herramienta mediante la cual estaremos capacitados para conseguir determinados objetivos.

6.1.4. PROPOSITOS PARA CONSTRUIR UN MODELO.

Algunos propósitos para la construcción de modelos podrían ser los siguientes:

- a) Al construir un modelo, podemos obtener en cierta manera un sistema de estudio del pasado donde se pueden encontrar especificadas las interrelaciones de las variables económicas relevantes que prevalecen sobre el período del cual nosotros disponemos de información.
- b) Nos permite pronosticar o contar con bases más o menos sólidas para "ver" hacia el futuro.
- c) Mediante su elaboración podemos proveernos de un armazón mediante el cual se pueden seguir diversas políticas.
- d) Al elaborar cuantitativamente resultados, las decisiones se encuentran ante una base más científica y por lo tanto sólida.
- e) Son un modo de control.
- f) La construcción de modelos nos sirve también para organizar la información obtenida ya que para su propia elaboración es necesario la revisión de una serie de datos presentados muchas veces desordenadamente.

Un modelo consta principalmente de:

1. Variables:

- a) Conocidas B) Desconocidas C) Endógenas D) Exógenas.

2. Una serie de ecuaciones o de relaciones:

- A) Definiciones B) Ecuaciones de equilibrio C) Ecuaciones técnicas e institucionales D) Ecuaciones de comportamiento.

3. Los coeficientes

La serie de ecuaciones, formada por un cierto número de variables, nos sirven para especificar los vínculos que existen en esas mismas variables. "Los vínculos representados en una ecuación son los que coinciden en una misma variable, en un mismo momento y que son responsables conjuntamente del valor que esa variable tome en ese momento"⁹⁶

Los coeficientes nos explican de este modo, la intensidad en que una variable es afectada por otra.

6.1.5 PROBLEMAS EN LA CONSTRUCCION DE UN MODELO.

Sin embargo, todo modelo tiene problemas en su construcción debido a lo complejo que es esta actividad. A continuación mencionaremos algunos puntos al respecto.

1. Dificultad de obtención de datos e implícitamente la calidad, la oportunidad en que son ubicados los mismos.
2. La naturaleza de las variables que vayan a emplearse en el modelo. Esto no constituye un problema en las ciencias físicas pero por lo que a la ciencia económica concierne, tenemos que pensar en términos como utilidad, demanda etc.; aún cuando estos conceptos son susceptibles de cuantificarse no podemos dejar de pensar que en ellos existe algo de subjetividad.
3. La introducción de la función tiempo dentro de los modelos

⁹⁶ JAN Tinbergen y H.C. Bos, "Modelos Matemáticos del Crecimiento Económico", p. 9.

económicos. Los problemas que surgen a partir de la introducción de esta variable son la propia naturaleza de los datos económicos que influyen grandemente en la longitud del desplazamiento de un período determinado a otro.

4. El problema de la causalidad, es difícil afirmar cuál es la causa y cuál es el efecto.

5. La formulación de relaciones cuando elaboramos nuestras hipótesis.

No debemos olvidar el cálculo de los modelos ya que este debe ser correctamente realizado además de que debe sondear varias soluciones o como dice Stone (1968) debe...

Conducir análisis sensitivos de aquellas cosas que parecen importantes para saber por adelantado como reaccionaría la economía si alguna de las suposiciones que se han hecho estaban cambiadas.⁹⁷

De acuerdo con este marco teórico de modelos, nuestro objetivo inicial es poder establecer precisamente un modelo de exportación que nos de una representación matemática, es decir, con variables ya determinadas que funden las bases, sinteticen y reunan los principales factores influyentes en nuestro modelo.

En el presente trabajo, quedó establecida la situación de la industria automotriz nacional desde que cambió de su política

⁹⁷ STONE, J. R. N., "Economic and Social Modelling", p. 53.

proteccionista a una apertura y liberación de su economía. Se dio más libertad al acceso a las exportaciones e importaciones de las empresas incentivando así la economía del país.

Salta a la vista que este sector intenta por todos los medios consolidar sus intereses en el Tratado de Libre Comercio pero en un plazo de 10 a 15 años, con el fin precisamente de no perjudicar el avance que hasta el momento se ha logrado.

En específico, nuestro marco de estudio es el determinado por el TLC (México, Estados Unidos y Canadá), este acuerdo sienta las bases para el funcionamiento de dicho sector. Para la construcción del modelo de exportación es un elemento de gran importancia puesto que de él depende el funcionamiento de las variables que están aún en proceso de negociación como pueden ser los aranceles y las variables proteccionistas en el país de destino, que de concretarse el TLC se convierten en variables nulas.

De ahí la importancia que reviste nuestro planteamiento, ya que se debe tener presente que el modelo de exportación es un intento para que las empresas del sector y en general, tomen decisiones adecuadas para su nivel de exportación ante una situación como el TLC y de hecho sin este marco.

6.1.6 DETERMINANTES PARA LA CONSTRUCCION DE UN MODELO DE EXPORTACION.

Las exportaciones, como se marca en el capítulo 4, están determinadas por factores internos como son: recursos en

general, costo, precio, calidad, servicio, tecnología e inversiones; para la elaboración de la hipótesis utilizaremos el costo, precio, calidad, tecnología e inversiones como ventajas competitivas de la empresa.

Como variables externas consideramos: la política cambiaria, aranceles, políticas proteccionistas, apoyos financieros, diversificación de mercado e inversiones del gobierno e iniciativa privada.

Como variables exógenas consideramos: aranceles, políticas proteccionistas, lineamientos que se establezcan para el sector en el TLC, la recesión económica de Estados Unidos y Canadá y el volumen de la producción terminal de Estados Unidos y Canadá.

Los supuestos bajo los cuales se pueden aumentar las exportaciones son:

- a) Las empresas que posean mayores ventajas competitivas en cuanto a calidad, precio, servicios y tecnología tendrán un mayor aumento de sus exportaciones que aquellas que carezcan de dichas ventajas competitivas.
- b) Las empresas cuyos productos de exportación estén dirigidos tanto a la industria terminal como a la de refacciones, tendrán una mayor participación.
- c) Una recesión en el mercado de Estados Unidos afectará en mayor medida a las empresas mexicanas que a las empresas filiales de Estados Unidos.
- d) La política cambiaria afecta directamente el comportamiento

de las exportaciones ya que influye fundamentalmente en las decisiones sobre inversión y nivel de rentabilidad.

e) Mientras menores sean el número de trámites aduanales y fiscales para poder realizar las exportaciones, éstas aumentarán.

f) La Regulación Económica. Un aumento en las exportaciones de autopartes requiere de un marco normativo sencillo y claro que propicie el desenvolvimiento sano de las actividades económicas (TLC).

g) El comportamiento institucional del sector financiero. La exportación aumentará si se apoya mediante el otorgamiento de créditos dirigidos al incremento de la capacidad productiva de exportación así como para la adquisición de nueva tecnología.

h) La tasa de crecimiento del mercado. Un aumento en la tasa de crecimiento del mercado de automóviles de Estados Unidos y Canadá, incrementará el volumen de las exportaciones de autopartes al mercado de Equipo Original, pero si disminuye la tasa de crecimiento del mercado de equipo original, aumentarán las exportaciones al mercado de refacciones.

i) Las variables proteccionistas son un factor decisivo ya que a partir de ellas puede aumentar o disminuir el nivel de exportación.

j) La política de exportaciones es un factor decisivo sobre la tendencia de las mismas, en este sentido cuanto mayor se vea apoyado el sector autopartes, mejores probabilidades existirán de ingresar a este mercado.

Ahora se establece la relación que existe entre la variable dependiente que es el volumen de exportaciones y las variables independientes que son los factores determinantes del volumen de exportación, en el caso de las empresas del sector autopartes.

En vista de que el crecimiento de las exportaciones está en función de las ventajas competitivas y que los productos de exportación están dirigidos tanto a la Industria Terminal, como al mercado de refacciones, nuestra hipótesis fundamental es la siguiente:

"En caso de una reducción en la producción de la industria terminal, aumentarán las exportaciones para el mercado de refacciones de Estados Unidos y Canadá".

Aunque se cuenta con datos de producción de la industria terminal de México, Estados Unidos y Canadá, no se pudo construir la relación matemática debido a que desafortunadamente no se cuenta con datos sobre las exportaciones de autopartes dirigidas al mercado de refacciones de Estados Unidos y Canadá.

A su vez, se descartaron las demás determinantes del modelo de exportación, no por carecer de importancia, sino por falta de información estadística adecuada.

Partiendo de la idea de que un modelo debe tener bases sólidas, por muy simple que éste sea en su construcción, no es satisfactorio hacer estimaciones o utilizar datos con diferentes bases, ya que esto ocasiona errores determinantes en los resultados.

Creemos que la formulación de la hipótesis puede dar pauta a la construcción de un modelo matemático, pero debido a las limitaciones encontradas, nos llevan a sugerir que la presente investigación pueda ser retomada para consolidar el modelo de exportación. Ya que este planteamiento conceptual puede ser un impulso para todo aquel investigador que tenga los conocimientos necesarios, aún con ello, sabemos que el esfuerzo es arduo y que el tiempo de construcción es largo y definitivamente debe buscarse que los datos sean confiables, y esto es una limitante en nuestro país, ya que debido a la incongruencia, inconsistencia, veracidad, seguimiento y demora de los datos encontrados en las diferentes instituciones consultadas (INA, AMIA, SECOFI, INEGI, BANCOMEX y Banco de México), no se logró establecer parámetros que marcaran una base cuantitativa específica para el desarrollo del modelo matemático.

Sabemos que nuestro país tiene graves problemas en este sentido, por lo que es necesario que ante las oportunidades planteadas en la política económica, como es el caso de la apertura comercial, también es importante que se apoye con un sistema de información veraz, oportuno y congruente, ya que es imposible establecer relaciones comerciales con el exterior cuando no se cuenta con datos que nos lleven a tomar decisiones adecuadas. Sencillamente el poder hoy en día está dado a través de la información.

Al mismo tiempo, esta investigación puede resultar

interesante a aquellas empresas del sector autopartes, y en general, por la información que relaciona al planteamiento del crecimiento de las exportaciones, lo que puede ser un parámetro importante para considerar al planear las estrategias de exportación.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CAPITULO 7
CASO PRACTICO

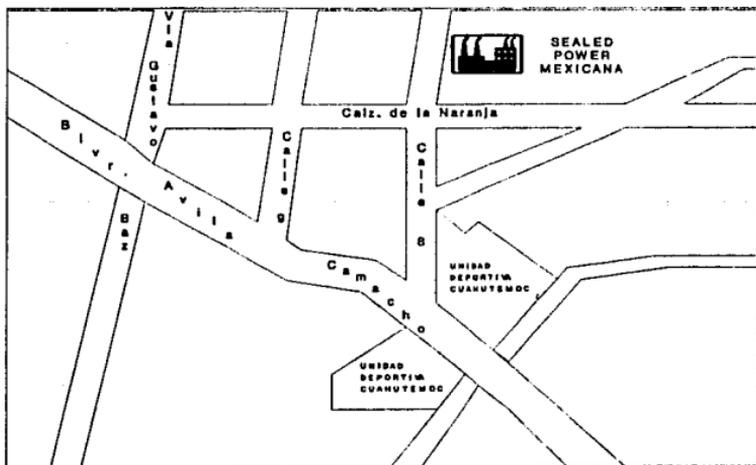
SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

7.1 DATOS DE CLASIFICACION DE LA EMPRESA

Razón Social: Sealed Power Mexicana S.A. de C.V.
Número de empleados: Más de 600 personas en las tres plantas.
Tamaño de la empresa: Macro.
Ramo: Industria de Transformación.
(Metal Mecánica Autopartes)
Giro: Fabricación de anillos para pistón.
Domicilio: Calle 8 No. 6 Fraccionamiento Industrial Alce Blanco, Naucalpan de Juárez, Estado de México.

Ubicación Geográfica de la empresa

FIG. 7.1



7.2 ANTECEDENTES

En 1959 Inversionistas mexicanos y Sealed Power Corporation fundan Sealed Power Mexicana.

En aquel tiempo, el personal no llegaba a veinte, actualmente son más de seiscientas personas en las tres plantas. En sus inicios, Sealed Power de México solamente fabricaba una parte de todos los componentes que forman el juego de anillos, la parte faltante era importada de la matriz de Estados Unidos.

Uno de los pasos más importantes para el desarrollo de la empresa, fue la instalación de la fundición actual el 27 de junio de 1964, con lo cual el proceso de fabricación se hizo más completo.

La maquinaria ocupaba apenas la mitad de la única nave que había (Hoy manufactura) en la cual se alojaba además oficinas, almacenes, zona de empaque y taller mecánico.

En 1975, Sealed Power de México, inicia la fabricación de sellos para guías de válvula, debido al aumento de producción de la Industria Automotriz Nacional y a la política de proporcionar el mejor servicio.

En 1982, Grupo Condumex se incorpora como importante accionista de la organización y con ello logra darle un mayor impulso a la empresa.

Grupo Condumex nació en 1954 cuando un grupo de accionistas mexicanos se asociaron con industriales de E.U. e Italia para

fundar la fábrica de conductores eléctricos más importante del país.

Sus productos se han diversificado y actualmente está dividido en tres grandes sectores:

1. Sector electromanufacturas: fabrica conductores eléctricos, partes eléctricas y electrónicas para la transmisión y distribución de energía para las telecomunicaciones y para muy diversos usos Industriales y Comerciales.
2. Sector Plásticos: elabora productos petroquímicos y manufacturas para muy variadas aplicaciones en la agricultura, la construcción y en el empaque.
3. Sector autopartes: produce los componentes requeridos por los fabricantes de Equipo Original y por el mercado de reposición tanto nacional como internacional.

Este sector a su vez está formado por tres divisiones:

- a) Arneses.
- b) División terminales eléctricas.
- c) División partes mecánicas.

A la división partes mecánicas pertenece Sealed Power Mexicana.

En Septiembre de 1985, el consejo de administración del Grupo Condumex, decide realizar la inversión de SPIMEX en Aguascalientes la cual elaboraba sellos de válvula. Actualmente, en colaboración con Sealed Power de México , produce anillos para pistón.

En el año de 1986, SPIMEX comenzó sus operaciones con 27 empleados y 31 trabajadores sindicalizados, siendo los acontecimientos más importantes: el adiestramiento y/o capacitación del personal técnico en Muskegon, Michigan, Estados Unidos, en la manufactura de anillos para pistón, conforme a las normas de calidad de Sealed Power Coporation, accionista y tecnólogo de dicho proyecto; así mismo se construye una segunda nave, necesaria para los procesos químicos de los anillos y se recibe a fines de ese año, la maquinaria para la elaboración de sellos de válvula.

Durante 1987, se imparte el entrenamiento de personal en el proceso de fabricación de expansores, se establece la producción de sellos de válvula y da comienzo la construcción de las oficinas administrativas, contando a finales del mes de junio con 122 trabajadores.

En el segundo semestre de ese año, se comienza formalmente la producción de expansores; se lleva a cabo el arranque de las primeras máquinas e instalaciones necesarias para el maquinado y recubrimiento de los anillos; además algunas áreas de servicios generales a la empresa comienzan a operar como: la planta de tratamiento de aguas, la caldera, los laboratorios de metrología y químico-metalográfico, entre otros.

En 1988, se finalizan las oficinas administrativas de SPIMEX, también se recibe la maquinaria para la producción de segmentos, con lo cual se implanta la fabricación de dichos

productos, continuándose con el proceso de instalación y arranque del resto de la maquinaria e instalaciones.

En diciembre de 1989, Sealed Power de México (Naucalpan), SPIMEX (Aguascalientes) y Centro Herramental (Aguascalientes) se unen bajo una misma razón social: Sealed Power Mexicana S.A. de C.V.

- Sealed Power Mexicana (Centro Herramental) S. P. C. H.
- Sealed Power Mexicana (Aguascaliente) S. P. A.
- Sealed Power Mexicana (Naucalpan) S. P. N.

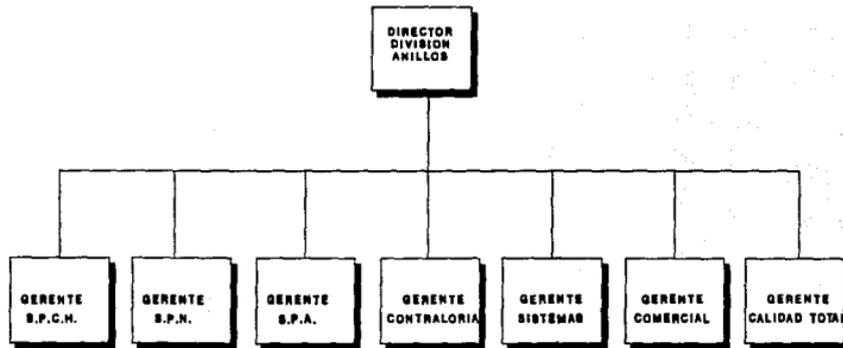
ORGANIGRAMA GENERAL DE LA DIVISION ANILLOS

FIG. 7.2

7.3 OBJETIVOS

F i l o s o f í a

Misión de Sealed Power Mexicana

Asegurar la permanencia a través de la competitividad, crecimiento y rentabilidad de la División anillos. Satisfaciendo plena y consistentemente los requisitos y expectativas de nuestros clientes, personal, accionistas y sociedad en general.

Comprometidos con el proceso de Calidad Total y los Principios de Grupo Condumex.

D e f i n i c i ó n d e l n e g o c i o

Manufactura y comercialización de anillos para pistón aplicados a motores de combustión interna, orientados a los mercados domésticos y de exportación en equipo original y de repuesto, soportados por tecnología propia de productos y procesos enfatizando calidad y servicio.

Principios generales de acción

Grupo CONDUMEX

Impulsar el desarrollo de nuestras empresas, mediante la obtención de un rendimiento justo y adecuado sobre la inversión como fruto de gestiones de alto grado de eficacia.

Mantener un estrecho contacto con nuestros clientes, a fin de satisfacer oportunamente sus necesidades y apoyarlos para el mejor logro de sus propósitos.

Cultivar las relaciones con los individuos, con las empresas y con los organismos públicos y privados, dentro de las más altas normas de la ética.

Contribuir al bienestar económico y social del país, por medio de la eficiencia, fabricación, calidad y distribución de nuestros productos y servicios que ofrecemos.

Proporcionar a su personal la oportunidad de progreso económico y establecer las condiciones necesarias para favorecer su realización integral como seres humanos.

Promover un clima laboral que se caracterice por el respeto a la persona humana y a la dignidad del trabajo; por la comunicación positiva y abierta en todos los sentidos; por el reconocimiento a los logros individuales y de equipo; por el estímulo a la creatividad y productividad y por la igualdad en las oportunidades de progreso.

Desarrollar con sus proveedores una sana y permanente relación, basada en el reconocimiento de los mutuos intereses y en la aceptación que tienen para el logro de nuestros objetivos.

7.4 GENERALIDADES DEL PRODUCTO Y PROCESO PRODUCTIVO DE SEALED POWER MEXICANA

Como ya se dijo en los datos de clasificación de la empresa, Sealed Power Mexicana se dedica a la fabricación de anillos para pistón, que son piezas tanto para motores estacionarios como de vehículos; cabe mencionar que se diseñan y manufacturan con estrictas tolerancias y características de funcionalidad, que aseguren un óptimo desempeño en el sellado de los gases, control de temperatura y lubricación de la cámara de combustión/compresión.

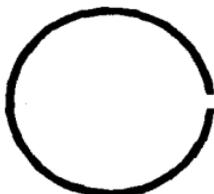
CARACTERISTICAS DE UN ANILLO TIPICO

Un anillo típico pesa 8 gramos y su manufactura requiere de 25 a 27 operaciones. Cabe aclarar que cada proceso de fabricación depende del tipo de anillo; para dicho efecto, se tienen establecidas en las plantas diversas líneas de producción. Por otra parte, cada juego de anillos para pistón se encuentra integrado básicamente por cuatro componentes a saber: (Ver ilustración de los 4 diferentes tipos de anillos para pistón, fig. 7.3)

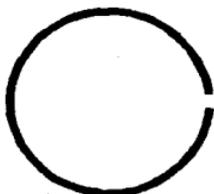
- Anillos de Hierro fundido con Hierro.
- Anillos de Hierro fundido con Molibdeno o Cromo.
- Segmentos.
- Expansores.

El proceso de fabricación para todos y cada uno de los componentes sería tan amplio que quizá se requería de un capítulo especial, por lo tanto, en la figura 7.4 se presenta el proceso productivo de Sealed Power simplificado.

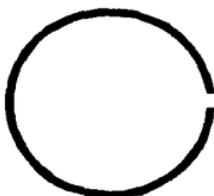
TIPOS DE ANILLOS



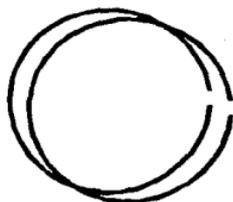
ANILLO CROMO



ANILLO MOLIB



ANILLO HIERRO



SEGMENTOS



EXPANSORES

FIG. 7.3

EL PROCESO PRODUCTIVO

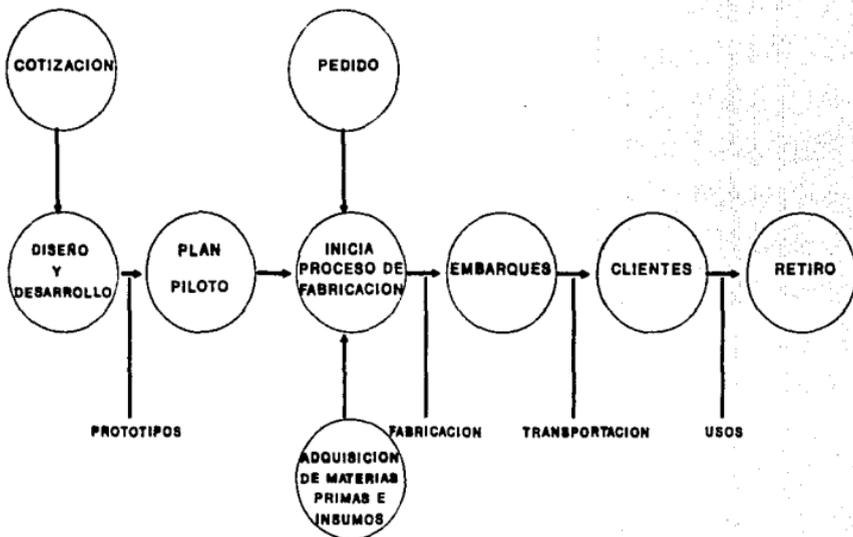


FIG. 7.4

**Nuevas adaptaciones al sistema de producción de Sealed Power Mexicana ante la perspectiva de un tratado de libre comercio:
México - Estados Unidos - Canadá**

Un resultado del modelo de sustitución de importaciones ha sido la falta de calidad de los productos mexicanos; lo anterior se ha reflejado en la presión que las empresas terminales han ejercido sobre sus proveedores para que éstos cumplan con estándares de Calidad.

Sealed Power Mexicana decide incursionar en 1988 en un Proceso de Calidad Total, como complemento a los Sistemas de Aseguramiento de la calidad y Control Estadístico del Proceso, los cuales estaban orientados fundamentalmente a la calidad del producto.

El Proceso de Calidad Total ha sido planteado como un sistema de mejora continua y de largo plazo a fin de crear una cultura de Calidad Total en toda la empresa que desembocará en incrementos en la calidad, productividad e integración del personal y competitividad

Una manifestación anterior a dicho Proceso de Calidad Total ha sido el de llevar el control estadístico de los procesos y productos dentro de ciertos límites fijados de antemano, mediante el uso de técnicas o herramientas estadísticas.

También se lleva acabo un sistema de aseguramiento de calidad en proveedores que suministran a Sealed Power Mexicana

para garantizar que los productos cuenten con la calidad requerida, a fin de evitar costos innecesarios por problemas en la línea de producción o por altos costos en inspecciones de recibo.

Cabe añadir que el proceso productivo no termina con la entrega de los anillos a los clientes sino que existe un servicio post-venta el cual consiste en dar atención a quejas y reclamaciones, obtener una retroalimentación respecto al funcionamiento del producto en su uso real, y todos aquellos aspectos que afecten directamente al producto con objeto de mantener comunicación con las áreas de diseño, manufactura, calidad, etc. y lograr una mejora constante.

Así mismo, se encuentra en fase de implantación un reporte llamado "Control de Piso" que es obtenido de los datos de los operadores como: tiempo trabajado, tiempos de paros y sus causas, volúmenes producidos, productos defectuosos, etc.; todo lo anterior sirve de base para emprender acciones correctivas y preventivas.

Paralelamente a estas actividades, en Sealed Power Mexicana Aguascalientes planta Norte, se está realizando una fuerte inversión para introducir relaciones de Justo a Tiempo, éste quizá sea un requisito para poder insertarse dentro del nuevo sistema de producción y así competir mundialmente.

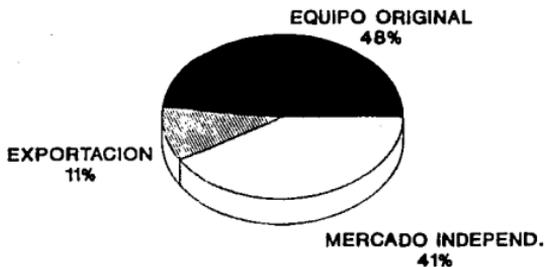
7.5 MERCADOS

Sealed Power Mexicana clasifica a sus clientes en 3 segmentos de mercado:

- Equipo Original
- Mercado Independiente
- Exportación

Las gráficas 7.5 y 7.6 muestran la distribución por segmentos.

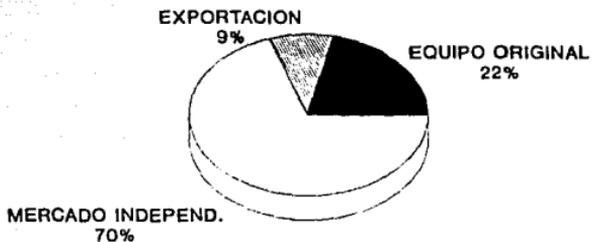
DISTRIBUCION POR SEGMENTOS UNIDADES



1991
GRAFICA 7.5

FUENTE: SEALED POWER MEXICANA

DISTRIBUCION POR SEGMENTOS VALORES

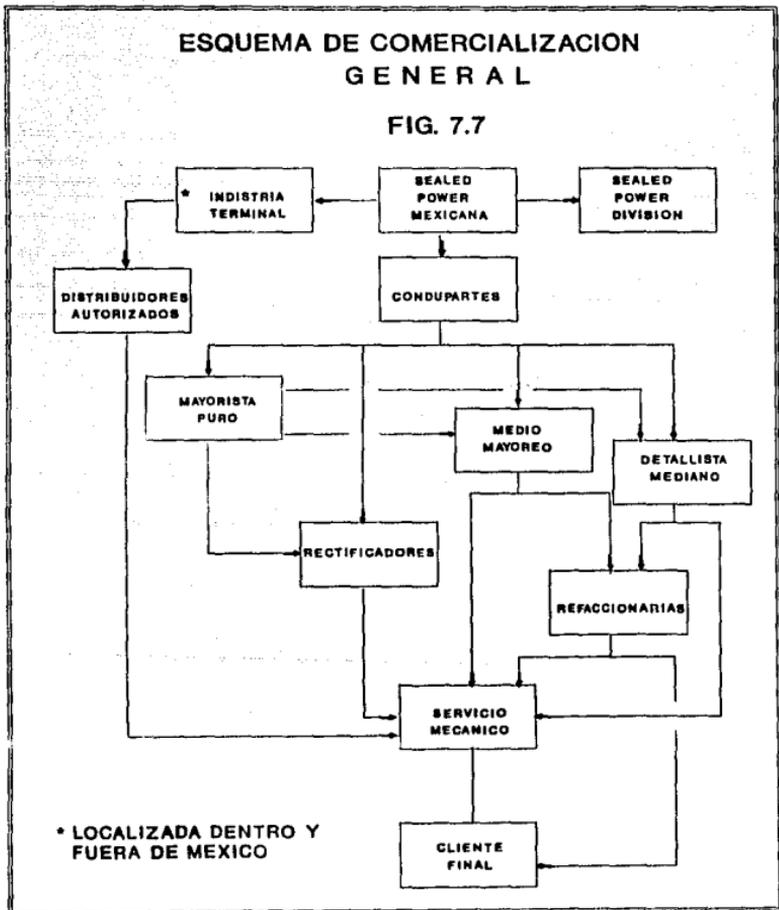


1991
GRAFICA 7.6

FUENTE: SEALED POWER MEXICANA

ESQUEMA DE COMERCIALIZACION GENERAL

FIG. 7.7



7.5.1 MERCADO DE EQUIPO ORIGINAL

Los Clientes de Sealed Power, en equipo original, son las siguientes plantas armadoras:

- Ford
- General Motors
- Chrysler
- Nissan
- Volkswagen

Con el fin de conocer los precios, niveles de servicio, requerimientos, prioridades y volúmenes de producto de los clientes de equipo original, el personal de ventas y de ingeniería del producto les realizan visitas periódicas. Lo anterior permite generar pronósticos y programas.

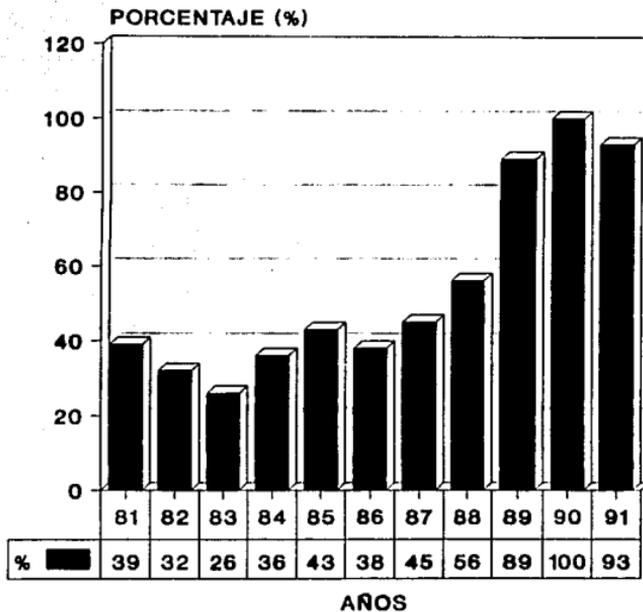
La evolución histórica del volumen de ventas en Equipo Original ha sido la siguiente: (Ver gráfica 7.8 de ventas E. O.)

Podemos observar que de 1988 a 1989 las ventas han tenido el incremento más significativo pues fue del 58 % en un año , el cual, no sólo se debe a un aumento del mercado sino a la satisfacción del cliente, puesto que se ve reflejada en los reconocimientos que ha entregado la industria terminal a Sealed Power Mexicana como el Q-1 de Ford a la planta de Naucalpan en 1989 y el Q-1 de Ford a la planta de Aguascalientes en 1990.

También le han sido entregados otros reconocimientos de General Motors, Chrysler y Nissan.

Ventas Históricas Equipo Original

GRAFICA 7.8



1990 es igual a 100
 FUENTE: SEALED POWER MEXICANA
 (UNIDADES)

**ESQUEMA DE COMERCIALIZACION
MERCADO EQUIPO ORIGINAL
Y
MERCADO SERVICIO EQUIPO ORIGINAL**

FIG. 7.9

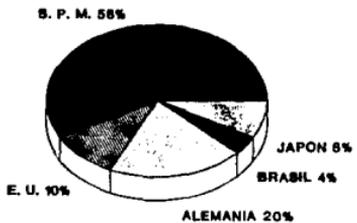


El esquema de comercialización para el Mercado de Equipo Original se representa en la figura 7.9 en el cual se pretende simbolizar que la Gerencia Comercial de Sealed Power Mexicana es la que atiende directamente a este mercado. Dicho canal está controlado por las empresas terminales (General Motors, Ford, Chrysler, Nissan y Volkswagen) y sus distribuidores autorizados de autos nuevos. La única modificación que sufre el producto para ser vendido al Mercado de Servicio Equipo Original es el empaque que debe ir con el logotipo de la planta armadora a la que se le realiza la venta.

Como se observa en la gráfica 7.10, Sealed Power Mexicana cuenta con una participación en el mercado de equipo original del 58%, mientras que otras marcas extranjeras poseen el resto. Asimismo la gráfica 7.11 muestra que la participación de dicha empresa en el mercado de repuesto es del 56%, cabe hacer notar que la competencia nacional tiene el 11% de dicho mercado, sin embargo ésta no cuenta con participación en equipo original.

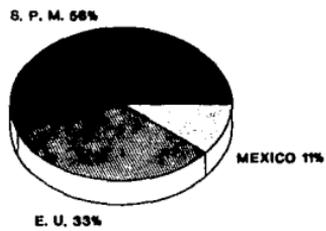
Para entender un poco más al Mercado de Servicio Equipo Original, se muestra en la gráfica 7.12 la evolución de las ventas. En donde podemos observar que las ventas decrecieron significativamente un 36 % para el año de 1983, esta misma tendencia continuó para los años de 1984 y 1985, sin embargo, para el año de 1986 crece un 48 % y así siguió aumentando para conseguir las mejores ventas durante el año de 1989.

PARTICIPACION DE MERCADO EQUIPO ORIGINAL



GRAFICA 7.10

REPUESTO

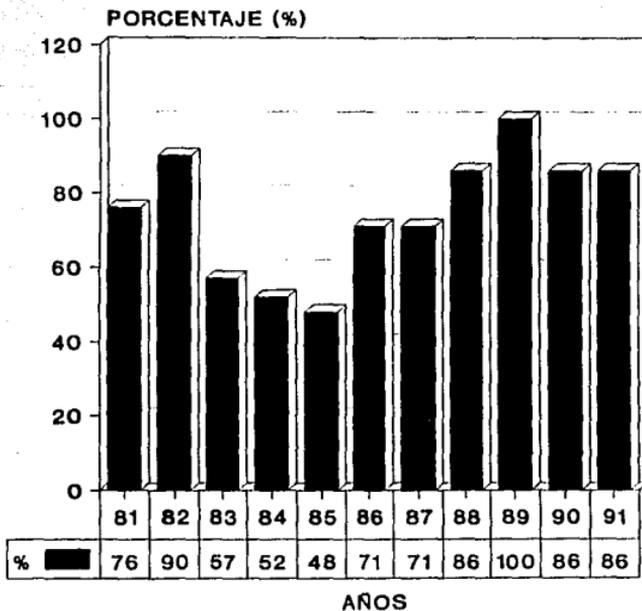


GRAFICA 7.11

FUENTE: ELABORADO POR EL EQUIPO CON
DATOS DE SEALED POWER MEXICANA

Ventas Históricas Servicio Equipo Original

GRAFICA 7.12



1989 es igual a 100
 FUENTE: SEALED POWER MEXICANA
 (UNIDADES)

7.5.2 MERCADO INDEPENDIENTE

El Mercado Independiente es atendido por Condupartes que es la comercializadora de los anillos de Sealed Power Mexicana.

En la figura 7.13 se muestra el esquema de comercialización para el Mercado Independiente. Como podemos observar, Condupartes vende directamente a los Mayoristas Puros, Medio Mayoreo, detallistas medianos y a rectificadores. Empero, por razones de costos, nunca distribuye directamente a las refaccionarias y talleres mecánicos.

Vale la pena citar que los canales de distribución de las pequeñas refaccionarias son muy importantes, sin embargo, debido a los varios niveles de distribución involucrados, es el de mayor costo. Por otra parte, el canal menos costoso es el de rectificadores porque no intervienen tantos intermediarios.

El Mercado Independiente se encuentra integrado por los Distribuidores (Refaccionarias) y los Usuarios (Talleres Mecánicos).

El área de materiales, la Gerencia de Ventas y la Gerencia de Ingeniería de Sealed Power Mexicana tienen reuniones con Condupartes cada mes para decidir si los pronósticos y proyecciones se están cumpliendo, para así poder ajustar los programas de manufactura de los meses siguientes; determinar los requerimientos a corto, mediano y largo plazo; establecer los niveles de servicio y precio y señalar la evolución o comportamiento del mercado.

Para conocer las necesidades del Mercado Independiente:

- El personal de Ventas realiza visitas de rutina.
- Un despacho especializado realiza investigaciones de mercado las cuales ayudan a orientar los planes y actividades de comercialización, operación y servicio. También han dado a conocer que los anillos Sealed Power son líderes en el mercado a pesar de que los clientes perciben a los productos de importación como superiores.
- Efectuar reuniones con los principales distribuidores de mayoreo del país, las cuales guían la política comercial.

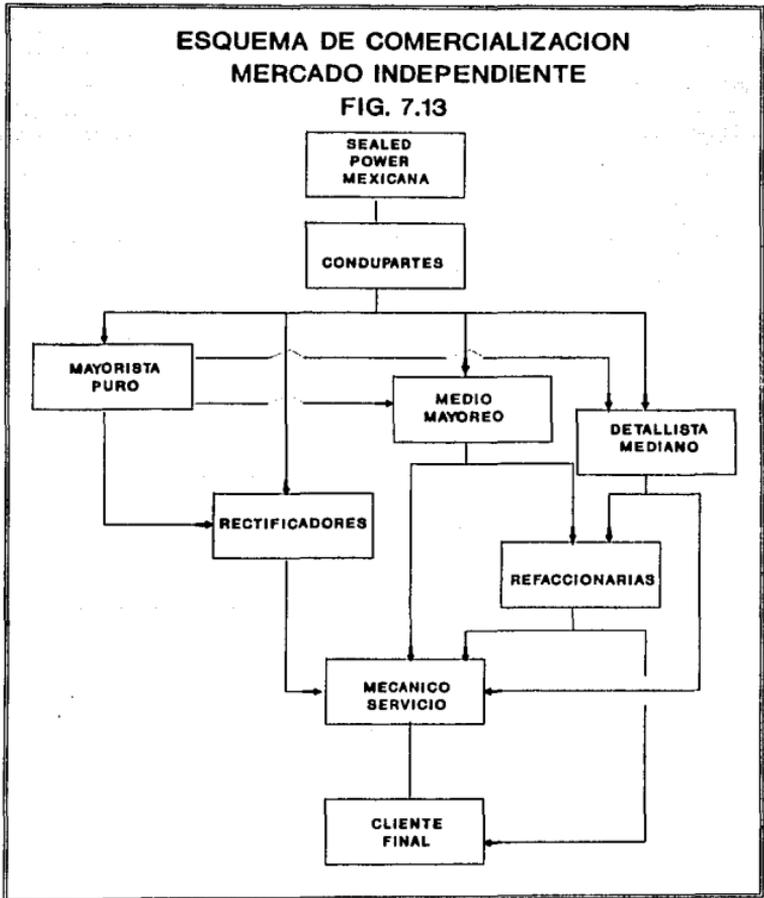
Con respecto a la participación de mercado, en Mercado Independiente no existe información oficial para conocerla, sin embargo, con los datos extraídos de la investigación de mercado se estima contar con el 56% del mercado en 1991, lo que significa que ha aumentado 2% en los dos últimos años.

El desarrollo histórico del volumen de ventas ha sido el siguiente: (Ver gráfica 7.14)

Como podemos apreciar el aumento más importante de las ventas en Mercado Independiente se tuvo en el año de 1989, el cual representa un incremento del 17.6% con respecto al año de 1988. Sin embargo, se observa un ligero decrecimiento del 18 % en el año de 1990 y nuevamente se incrementa en 1991 con un 11 %.

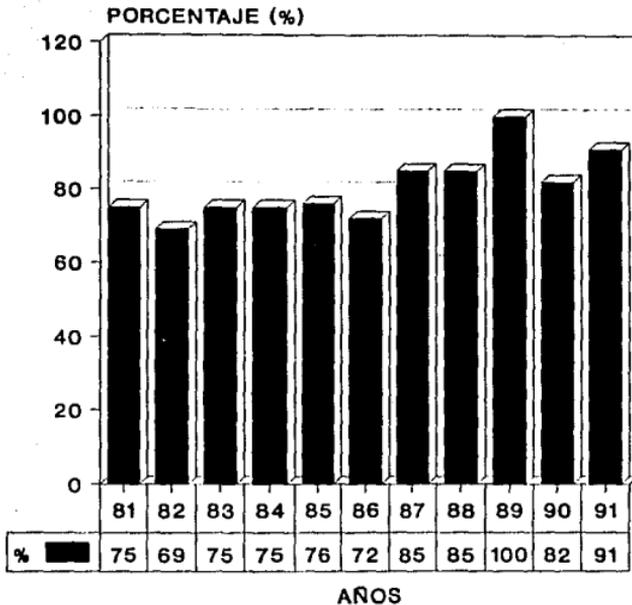
**ESQUEMA DE COMERCIALIZACION
MERCADO INDEPENDIENTE**

FIG. 7.13



Ventas Históricas Mercado Independiente

GRAFICA 7.14



1989 es igual a 100
FUENTE: SEALED POWER MEXICANA
(UNIDADES)

7.5.3 MERCADO DE EXPORTACION

Para conocer las necesidades de los Mercados Internacionales y la promoción de las ventas, se ha asistido a ferias y exposiciones en las cuales se ha participado como expositores y se realizan visitas de evaluación y estudio.

También se han desarrollado clínicas técnicas en Venezuela, Colombia y Guatemala con el objeto de capacitar a técnicos y personal de ventas sobre aspectos de diseño, manufactura, usos y aplicaciones de anillos. En cada sesión, los participantes son invitados a exponer dudas y preguntas sobre estos temas y al final se obtiene información sobre los cursos y productos a través de cuestionarios.

Actualmente se exporta directamente a los siguientes países:

Estados Unidos	51.5 %
Venezuela	31.9 %
Medio Oriente	10.2 %
Singapur	1.5 %
Guatemala	1.1 %
Bolivia	1.1 %
Perú	0.8 %
Colombia	0.7 %
India	0.7 %
Honduras	0.3 %
Sudáfrica	0.3 %

El comportamiento histórico del volumen de ventas de exportación ha sido como a continuación se puede observar: (Ver gráfica 7.15)

Se observó un incremento sustancial en la ventas de exportación del 135 % de 1986 a 1987. También crece un 57% del

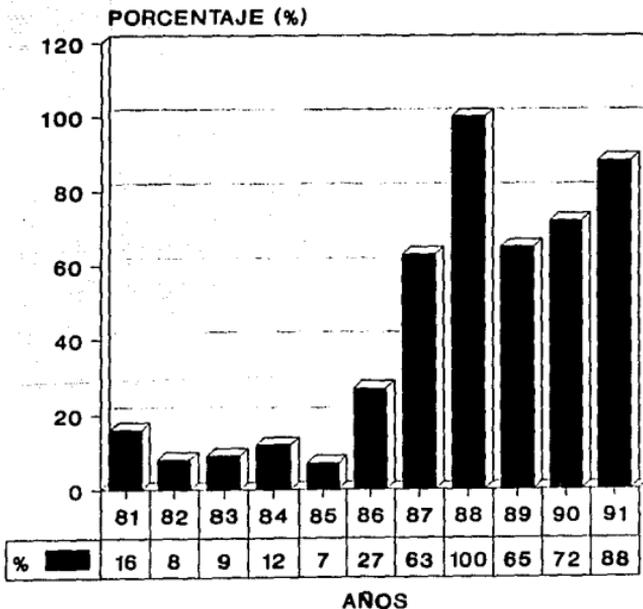
año de 1987 a 1988. Aunque , se puede ver que ha decrecido la exportación en los años de 1989 y 1990 con un 35% y 10.4% respectivamente. Sin embargo, en 1991 se vuelven a incrementar las exportaciones en un 22% con relación a 1990.

Es muy importante mencionar que existe un acuerdo por parte de Sealed Power Division y Sealed Power Mexicana que le restringe a ésta última realizar ventas directas en Estados Unidos. Por lo tanto, el esquema de comercialización que sigue Sealed Power Mexicana en el extranjero es el que se muestra en la figura 7.16 en donde se puede ver que, específicamente las ventas directas a Estados Unidos son a través de su socio, tecnólogo y cliente Sealed Power Division. Esta situación resulta desventajosa para Sealed Power Mexicana debido a que depende de varios niveles en la cadena para vender y poder canalizar sus partes al consumidor.

Con respecto a las ventas al resto del mundo, las condiciones cambian, ya que éstas las realiza el departamento de exportación de Sealed Power Mexicana, el cual está compuesto por dos personas que son las que atienden los pedidos de plantas armadoras, así como de los mayoristas de refacciones ubicadas en extranjero.

Ventas Históricas Exportación

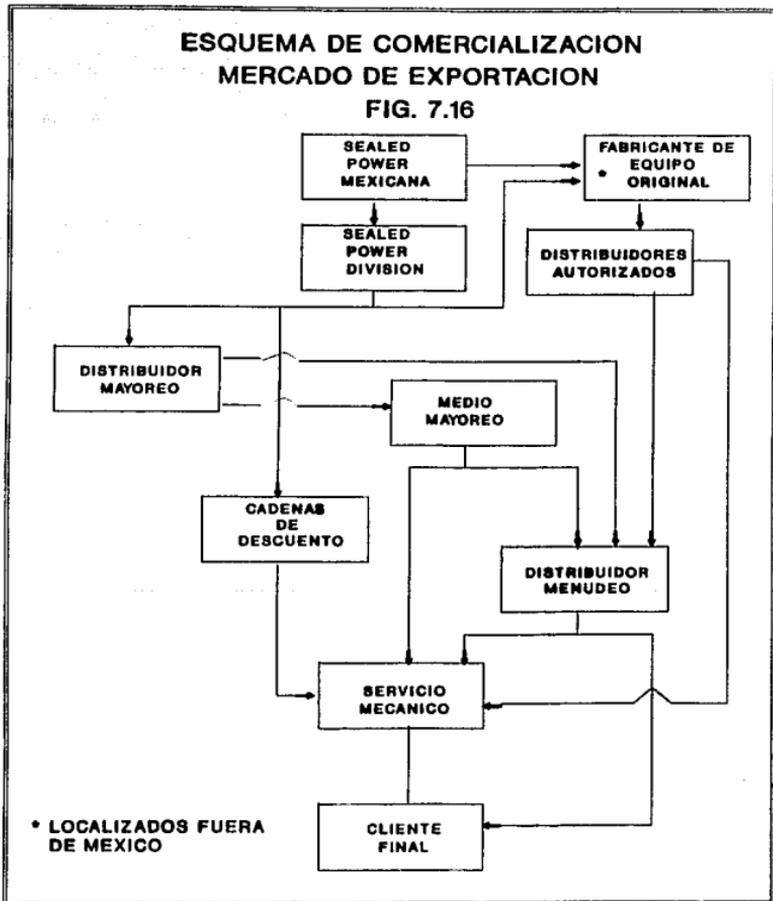
GRAFICA 7.15



1988 es igual a 100
 FUENTE: SEALED POWER MEXICANA
 (UNIDADES)

ESQUEMA DE COMERCIALIZACION MERCADO DE EXPORTACION

FIG. 7.16



7.6 PERSPECTIVAS DEL MERCADO ANTE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO:
MEXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADA

Sealed Power Mexicana

Antecedentes

Nuestro país se está abriendo a la economía mundial para buscar un lugar en el comercio internacional que le permita exportar y generar empleos para mejorar su economía y su desarrollo.

La situación actual da un gran giro a las tradicionales reglas del juego. Anteriormente se competía sólo contra productos nacionales, que muchas veces no cumplían con las necesidades del cliente, pero éste "no tenía otra alternativa".

Ahora el escenario es otro, el entorno ha cambiado radicalmente en donde las industrias del mundo han tomado su atención a nuestro país, que cuenta con un alto porcentaje de clientes potenciales. (80 millones de habitantes).

Lo anterior y otras cosas importantes como que el consumidor mexicano ahora puede escoger de entre una mayor variedad de opciones y de que actualmente ya no recibe lo que se le da, sin decir nada cuando los productos no reúnen los requisitos de calidad, precio y servicio que él espera.

Situación actual de la Organización

Dado que Sealed Power Mexicana pertenece a la Industria Nacional de Autopartes se ve influenciada por todas las siguientes estrategias:

- a) Convertir a la Industria Automotriz Nacional en Internacional.
- b) Desarrollar un mercado doméstico (Considerando su potencial de vehículos)
- c) Fomentar la instalación de plantas productoras de vehículos competitivos a nivel mundial.

También dentro de esta situación se ha considerado la cultura de la Industria Mexicana, en la que durante muchos años ha conservado una mentalidad hacia la cantidad en lugar de hacia la calidad.

Otro factor importante es el promedio de escolaridad de los empleados y que de alguna manera es el reflejo del que la población mexicana posee. Este promedio de escolaridad es de cuarto año de primaria en cuanto al personal sindicalizado y ha ido mejorando gracias a que cada vez el personal que ingresa a la organización tiene niveles superiores de estudios.

Dos grandes oportunidades

a) Integrarnos al mercado norteamericano así como al canadiense y desarrollar el potencial del mercado mexicano.

b) Reconocer los requerimientos para reemplazar el modelo de desarrollo de nuestra industria y de esta forma, lograr la competitividad mundial.

Lo anterior es más fácil si tomamos en cuenta lo siguiente:

- Existe una estrategia por parte de la plantas armadoras de reducir el número de sus proveedores de anillos, buscando entenderse con un buen proveedor en lugar que con varios regulares.
- Esto nos lleva a comprender que sólo los mejores proveedores permanecerán frente al mercado altamente competitivo.
- Es indudable que las organizaciones tienen una tendencia a dar mayor enfoque a la exportación, por significar esto una mayor fuente de ingresos.
- Es también conocido que se están dando grandes alianzas entre proveedores complementarios, con el fin de proporcionar a los clientes un mayor interés.

7.7 ANALISIS DE LA INVESTIGACION

Debido a la importancia que tiene la Industria Automotriz Nacional dentro del total de la economía mexicana y así mismo el subsector autopartes, al formar parte de ella, el gobierno ha cambiado la orientación de una política económica protegida a una política económica liberada. Lo anterior ha sido una respuesta necesaria a las transformaciones surgidas a nivel mundial hacia un esquema de mayor integración económica. Esto ha traído como respuesta modificaciones en las estrategias de algunas de las empresas de autopartes. Al mismo tiempo se ha materializado un cambio radical en la estructura de esta industria de tal manera que ha contribuido a elevar la competitividad internacional de varias de las empresas de autopartes.

Para entender un poco lo anterior, a continuación será necesario analizar la serie de transformaciones y adaptaciones que ha sufrido Sealed Power Mexicana a 33 años de su fundación, como un ejemplo viviente de las pocas empresas de autopartes que han realizado acciones tendientes a elevar su competitividad a niveles internacionales.

Posiblemente el primer cambio importante que realizó Sealed Power Mexicana fue la inversión realizada hace 28 años para la instalación de su área de fundición, esto para cualquier empresa de autopartes ha representado una ventaja competitiva, tal y como lo menciona un estudio realizado por INFOTEC...

... esta área representa las mejores perspectivas para los productores mexicanos debido a que en el país se han alcanzado niveles de competitividad en el ámbito internacional en cuanto a costos y calidad.⁹⁸

Así mismo, a tan sólo 10 años de haber pasado a formar parte del Grupo Condumex, quien ocupa actualmente la posición número 15 dentro de los 40 grupos más importantes de México,⁹⁹ Sealed Power Mexicana ha sufrido una serie de transformaciones, especialmente, en lo referente a identidad. Lo anterior se debe a que Condumex le ha proporcionado un conjunto de principios que han pasado a formar parte de su cultura organizacional. Esto es muy importante para cualquier empresa, debido a que cuando se encuentra dentro de un ambiente donde las reglas son conocidas, se tiene además una definición clara del negocio y finalmente se encuentra compenetrada con una filosofía, dicha empresa tiene ventajas competitivas sobre aquellas que operan en un ambiente cambiante, con reglas poco claras y sin poder realizar una planeación a largo plazo.

Una de las modificaciones de estrategias de las que se habla en el primer párrafo ha sido la ubicación geográfica de Sealed Power Mexicana, quien desde hace 6 años instaló una nueva planta

⁹⁸ ARJONA, Luis Enrique, La Industria de Autopartes, p 92.

⁹⁹ _____, "Los Grupos más importantes de México", en: Expansión, 4 de septiembre de 1991, p.56.

en Aguascalientes debido a la política de desconcentración. Las facilidades que se ofrecen para invertir en esa zona y lo atractivo del mercado, ha propiciado que algunas de las Industrias Terminales inviertan en plantas al norte del país como: General Motors en Coahuila, Ford en Chihuahua y Sonora, y Nissan en Aguascalientes.

Otra adaptación realizada por Sealed Power Mexicana ha sido el especial énfasis que la empresa le ha dado, desde hace 4 años, a la Calidad total. El Grupo Condumex se dió cuenta de que ante la intensa competencia mundial en cuanto a precio, calidad y tecnología no podía haber sitio para una empresa atrasada en cualquiera de estos 3 aspectos. Así es de que les proporcionó a todas las compañías que forman parte de él las bases para que cada una de ellas se integrara a esa filosofía.

Así mismo, como complemento a lo anterior, es la fuerte inversión que Sealed Power Mexicana está realizando en Aguascalientes para la implantación del Sistema "Justo a Tiempo". El objetivo es establecer relaciones con la industria terminal que le permitan ajustar su producción de anillos a las necesidades de dichas plantas armadoras.

En lo referente a avances tecnológicos, Sealed Power Mexicana se ha mantenido al tanto a través de Sealed Power Division.

7.7.1 DISTRIBUCION DE VENTAS POR SEGMENTOS

Como podemos observar en el esquema de distribución de ventas por segmento de mercado, figuras 7.5 y 7.6 :

El porcentaje de las ventas en unidades al Mercado de Equipo Original es de 48 %, sin embargo, el porcentaje de ventas en valores se reduce a 22 % lo que nos dá una relación de .46, es decir, en valores nos representa menos de la mitad de su participación que en ventas por unidades.

En la participación de las ventas en unidades al Mercado Independiente es de 41 % y la participación en valores aumenta el 70 %. De allí, podemos decir que la situación es completamente diferente a la del Mercado de Equipo Original, ya que la relación es de 1.75, es decir, en valores las ventas al Mercado Independiente nos representa casi el doble que en unidades.

Esto a simple vista nos diría que hay que seguir una política en donde se permita atender y enfocar el mayor número de esfuerzos al Mercado Independiente, debido a que en este mercado es donde obtenemos las mayores ventas en valores, empero, aún no se ha tomado en cuenta el costo que esto representaría.

En lo que respecta al Mercado de Exportación, el 11% de las ventas totales en unidades han sido hacia dicho mercado en 1991 y el 9 % ha correspondido a su participación en ventas en valores, lo anterior da una razón de .81, lo cual quiere decir que en

valores representa casi la misma participación que en unidades.

7.7.1.1 Mercado Equipo Original.

Como ya se mencionó, en el año de 1989 las ventas que corresponden al Mercado de Equipo Original tuvieron el incremento más significativo, quizá es un resultado de la intervención de los siguientes factores:

Primeramente, ha sido la estrategia de las terminales de desarrollar proveedores confiables con miras a establecer relaciones estables a largo plazo. Esto es, a medida que los proveedores, en este caso Sealed Power Mexicana, va dando pruebas en cuanto a calidad, seguridad en entregas, capacidad para responder a fluctuaciones en pedidos, la empresa terminal va concediendo un porcentaje cada vez más alto de sus compras a dichos proveedores.

La finalidad de dicha estrategia es la de reducir el número de sus proveedores para alcanzar con esto una mayor coordinación con la empresa terminal.

El proceso que conlleva a un proveedor a alcanzar proporciones altas en las compras de la empresa terminal puede ser de un período largo de tiempo, sin embargo, en el caso de Sealed Power Mexicana se ha dado un gran avance en un período relativamente corto de tiempo. En segundo lugar, también ha sido producto del conjunto de nuevas adaptaciones que se le han realizado al proceso productivo reflejado, como ya se dijo, en

la satisfacción de las plantas armadoras.

7.7.1.2 Mercado de Exportación

Como se señaló en el capítulo 5, en 1977 se produjo el viraje definitivo hacia el modelo de exportación. Las inversiones en la estructura de la industria automotriz hicieron factible el desarrollo de esta tendencia.

La industria de autopartes ha sido, obviamente a diferencia de la automotriz, una industria protegida para poder crecer e incursionar en la tendencia exportadora. En seguida analizaremos el caso específico de Sealed Power Mexicana.

Podemos notar que la exportación directa de anillos involucra en muchos casos relaciones estrechas de Sealed Power Mexicana con las empresas terminales ubicadas en México. Por un lado, como una alternativa que ofrece la legislación mexicana para que las exportaciones de las empresas de autopartes se acrediten para el presupuesto de divisas de las plantas armadoras. Por otra parte, la exportación directa de autopartes de Equipo Original requiere, a menudo, del respaldo de las empresas terminales en México.

El que los años de 1987 y 1988 hayan sido en los que se vendieron los mayores volúmenes en unidades para el Mercado de Exportación, posiblemente significa que Sealed Power Mexicana dio un giro al mercado externo como una forma para compensar la caída del mercado interno, pero también se puede ver como una

alternativa para su crecimiento.

Se observa que el destinatario más importante de las exportaciones de Sealed Power Mexicana es Estados Unidos. La explicación se encuentra quizá en razones geográficas como en que su socio, cliente y tecnólogo Sealed Power Division se encuentra ubicado en dicho país.

En conexión a lo anterior podemos decir que, ante la expectativa del Tratado de Libre Comercio, la exportación a Estados Unidos y Canadá es más atrayente por el tamaño de los mercados, además cabe remarcar que la competencia es muy fuerte. Sin embargo, Sealed Power Mexicana, como lo mencionamos anteriormente, ha mantenido buenas relaciones con la industria terminal en México, lo que le ha valido en algunos casos como "carta de recomendación" para poder vender a las empresas terminales ubicadas fuera de México.

Por otra parte, está la opción de exportar a los países de Centro y Sudamérica, ya que no son tan competitivos. Quizá sea más fácil ingresar a estos. Mientras tanto es importante que continúe Sealed Power Mexicana realizando sus visitas de valuación y estudio, así como la promoción de sus ventas. Como ejemplo de ello están los países de Venezuela, Guatemala, Bolivia, Perú, Colombia y Honduras.

Dentro del auge exportador del sector autopartes, el desarrollo de las exportaciones indirectas significa elevar el contenido nacional de las exportaciones de las empresas

terminales. Gran parte de los esfuerzos de las empresas de autopartes se han orientado en este sentido a buscar desarrollarse como proveedores de las plantas exportadoras o de las plantas armadoras, por el gran tamaño de los pedidos que se manejan. Este esquema es seguido por dichas empresas por la gran seguridad de venta que proporciona este mercado.

En relación a la exportación indirecta, Sealed Power Mexicana ha buscado desarrollarse como proveedor de las plantas terminales exportadoras.

El aumento de esta exportación indirecta está determinada por:

- La conveniencia de las plantas armadoras de comprar anillos a Sealed Power Mexicana.
- La capacidad de Sealed Power Mexicana para proveerlas a nivel competitivo.
- La influencia que pueda tener sobre las decisiones de la Industria Terminal la legislación del sector, orientada a promover el aprovisionamiento de partes nacionales.

Debido a la saturación del mercado en Estados Unidos y Canadá, del cual se habló en el capítulo 5, las empresas mexicanas de autopartes tendrán cada vez más dificultad para vender sus productos a la Industria Terminal, sin embargo, tienen la oportunidad de poder ingresar al mercado de refacciones más grande y sofisticado: el de Estados Unidos y Canadá. En teoría los productores mexicanos deberían estar aprovechando dichos

mercados, empero habrá que cumplir con algunos requisitos fundamentales:

- a) Aseguramiento de la calidad dentro del proceso productivo,
- b) Tecnología,
- c) Precio,
- d) La sincronización y coordinación a lo largo de la cadena productiva, lo cual implica 3 elementos como son:

- El primer elemento es un ajuste en la organización de la producción dentro de la empresa para poder responder con precisión a los requerimientos de las etapas sucesivas;
- el segundo es la relación entre proveedores y compradores que permita reaccionar con eficiencia a las exigencias del mercado en cuanto a diseño, desarrollo tecnológico y cambios en la demanda.

Un ejemplo de los requerimientos en la relación entre proveedores y compradores es el esquema "justo a tiempo", el cual resulta una idea un poco lejana en nuestro país debido a las bases culturales y de infraestructura que se requieren para ello.

- finalmente, están los factores culturales e institucionales que posibilitan a las empresas a alcanzar la sincronización y coordinación sin que esto represente un costo demasiado elevado.

Dichos aspectos institucionales y culturales son esenciales para que pueda funcionar un sistema de producción dentro del

esquema de sistema-manufactura por el gran número de requisitos que impona. En este sistema se proponen actividades conjuntas del sector autopartes con terminales en diseño de componentes, introducción al diseño y la manufactura por computadora. En este aspecto, la empresa Sealed Power ha llevado hasta lo posible la actividad conjunta con las empresas terminales, ya que diseña y produce sus partes en función de las necesidades de sus clientes.

En el caso de Sealed Power Mexicana podemos observar que actualmente su acceso al mercado de refacciones de Estados Unidos es a través de Sealed Power Division. Es obvio el porque la empresa socia en Estados Unidos le restringe el acceso al mercado. La entrada de la empresa mexicana disminuye a Sealed Power Division el valor agregado si Sealed Power Mexicana vende directamente.

El potencial para la venta de partes al mercado de refacciones puede, como se dijo anteriormente, ser muy grande. Empero ganar acceso a dicho mercado para una compañía individual mexicana, sería un ardua labor para ella sola. Sin embargo, un esfuerzo combinado de varias compañías mexicanas con socios Distribuidores en Estados Unidos puede ser una buena opción debido a que posiblemente muchos de estos estén interesados en controlar las ventas de tal manera que se les permita obtener una porción del valor agregado en la distribución. Lo anterior sería mejor opción que vender a través de las compañías de autopartes de Estados Unidos vinculadas por capital o tecnología a los

fabricantes de autopartes en México debido a que este es el más costoso por los varios niveles de distribución involucrados. Además de restringirles estrategias independientes en el mercado.

7.7.1.3 Mercado Independiente

Con respecto a este mercado vale la pena recordar que la participación de las ventas en unidades es del 41% y la participación en valores aumenta a el 70%, lo cual quiere decir que es un mercado sumamente atrayente por lo que valdría la pena investigar porque ha aumentado tan sólo un 2% dentro de la participación de mercado mientras que en relación con el Mercado de Equipo Original la participación ha aumentado del 35.2% en 1988 al 55.4%, en 1991.

Quizá una razón sería que Sealed Power Mexicana está concentrando todos los esfuerzos en ganar la confianza y el prestigio de abastecer con niveles competitivos a la Industria Terminal para después intensificar su comercialización de anillos dentro del Mercado Independiente de una forma más fácil.

Posiblemente debieran realizar una mayor promoción de los anillos, así como el de revisar su esquema de comercialización.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CONCLUSIONES

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

CONCLUSIONES GENERALES

A pesar de los esfuerzos y los buenos deseos que mostraron los respectivos negociadores de los tres países involucrados en el Tratado de Libre Comercio, no cabe duda que hoy como ayer la economía mexicana o, más concretamente, la viabilidad a corto y mediano plazos del programa económico del gobierno, depende de factores externos sintetizados en un sólo fenómeno: entrada de capitales, ya sea por repatriación, ya por nuevos préstamos, ya por inversión extranjera directa. En este contexto la inversión debería ser un "complemento" del TLC y parte de éste de tal forma que exista un mayor equilibrio en el flujo de capitales.

Hoy la situación es complicada. Por un lado, la incipiente recuperación económica de Estados Unidos, por otra parte, Alemania sigue elevando sus tasas de interés domésticas y por último, Japón tiene una economía tambaleante que puede entrar en recesión. (El Financiero, p.8, 31 de agosto de 1992).

Esto ha provocado la alta volatilidad de los mercados financieros y puede desembocar en menores recursos para países como México.

Al respecto, la realidad de la economía mexicana refleja que no ha podido disminuir esos lazos de dependencia respecto a esos factores externos. Prevalece aún la peligrosa vulnerabilidad del modelo de desarrollo actual que presionan día con día nuestra situación.

Como prueba de lo anterior, concluidas las negociaciones del TLC puede afirmarse que éstas en términos generales no presentaron mayores diferencias, a excepción de las cuatro mesas conflictivas: automotriz, agropecuaria, energía y compras de gobierno, existen sensibles diferencias entre lo que se pretendía y lo que acordaron finalmente, para México fueron menores los logros en estas últimas.

Miembros de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), y otros indican que no esperaban conseguir cien por ciento de lo que plantearon, pero al menos establecieron las bases para establecer un libre intercambio en la zona.

Desafortunadamente en nuestro país apenas si se conoce el marco general de lo que constituirá el libre intercambio trilateral; ello será posible hasta que sea firmado y ratificado por los tres países, no antes. Lo anterior, se debe al secretismo y la desinformación que han rodeado todo el proceso de negociación. A la fecha, 2 de septiembre de 1992, no se conoce el texto íntegro de más de 400 páginas, sólo se ha publicado un resumen por parte de SECOFI del mismo.

Después del "quita y pon" durante 14 meses es innegable que habrá repercusiones positivas y negativas en los sectores productivos; aunque no puede estimarse la magnitud de alcance que tendrá el tratado (en México en lo particular y en la región en general), pues no todo se refiere a aranceles y asuntos

comerciales, sino también a sus implicaciones de soberanía e independencia nacional.

La advertencia hecha desde el momento mismo en que se anunció la intención de negociar un tratado será una realidad y con alcances mayores a los inicialmente esperados: las empresas no competitivas cerrarán; se restructurarán los sectores productivos; además, arribará todo tipo de industria, y no precisamente para promover el desarrollo. Pues en las empresas prosperarán comercios importadores, las industrias de alto empleo barato y las transformadoras de materias primas nacionales para la exportación. Empero, muchas serán absorbidas por inversionistas extranjeros ante su incompetitividad en calidad y productividad o por la sobrevaluación del peso.

Algunos sectores verán crecer sus mercados de inmediato; otros tendrán que esperar casi una década para lograrlo mientras concluye la desgravación, pero también habrá los que no tengan mayores oportunidades ni siquiera en el mercado interno.

Los consumidores gozaremos de abundantes importaciones y ofertas que contraerán la industria nacional y el empleo con lo que disminuirá nuestro poder de compra. A largo plazo, las inversiones extranjeras y las maquiladoras suplirán con creces los empleos perdidos. Por ello debemos comprar con racionalidad y austeridad. Ante este escenario, los industriales deben comprometerse a producir con calidad, mantener y aumentar el mercado doméstico.

Para algunos observadores si bien el Tratado de Libre Comercio es necesario, también es cierto que dadas las condiciones de su negociación y lo que finalmente se acordó, puede preverse por parte de México una subordinación industrial, comercial y productiva, pues el tratado no incluye mecanismos que alienten realmente el desarrollo de una planta productiva nacional.

Carlos Ramírez apoya y subraya las anteriores conclusiones de la siguiente manera:¹⁰⁰

Las	características	finales	del	tratado
Serra-Hills	deja sembradas	algunas dudas	razonables:	
1.	El TSH es un tratado de integración de una economía subdesarrollada, dependiente y premoderna a una economía altamente desarrollada pero en decadencia industrial. Se trata de una subordinación industrial, comercial y productiva pues el tratado carece de candados integradores que promuevan una planta productiva nacional. La prueba de ello es la apertura comercial.			
2.	El tratado va a provocar una verdadera desindustrialización en dos niveles: el cierre de empresas no competitivas y el arribo de plantas-chatarra que no van a promover el desarrollo.			
3.	Como se vió en las negociaciones, el tratado va a significar la subordinación política de México a los intereses estadounidenses. Ello implica costos de seguridad nacional y de redefinición del nacionalismo en función de los intereses geopolíticos de Washington.			
4.	El tratado se negoció con Bush y con sus intereses. Si gana las elecciones William Clinton, el TSH será otro tratado. A los negociadores mexicanos les faltó sensibilidad política para negociar con Estados Unidos y no con un pequeño grupo en el poder.			
5.	La Constitución mexicana sí se negoció. En puntos			

¹⁰⁰ RAMÍREZ, Carlos, "TSH: no molestar a Estados Unidos", en El Financiero, 19 de agosto de 1992, p.43.

clave -reclasificación de petroquímicos primarios, desamortización del ejido e incumplimiento del artículo 28 que señala claramente la rectoría del estado y no del mercado- primero se modificó la Constitución y luego se incluyó la negociación en el tratado. Al petróleo le buscaron resquicios, pero la oposición nacional les impidió a los negociadores incluirlo directamente en el TSH.

6. El TSH implicará la negociación de acuerdos secretos sobre narcotráfico, asuntos militares y relaciones exteriores porque Washington logrará finalmente someter la tradición diplomática mexicana; sobre migración para ir cerrando la frontera del lado mexicano y sobre petróleo porque EU tiene en su aliado comercial mexicano a su fuente de abasto seguro.

Si los negociadores mexicanos creen realmente que sólo negociaron aranceles y asuntos comerciales, entonces pecaron de ingenuos. Y si hubo realmente negociaciones secretas sobre temas vitales para el país, entonces el país no sabe hasta dónde se vulneró la soberanía y la independencia nacional.

Por otra parte, a través de un documento interno, el Instituto Panamericano de Alta Dirección (IPADE) indica que los resultados mexicanos a futuro serán distintos dependiendo de la postura que se adopte y se defina con el lenguaje de los hechos.

Considera que ante la apertura hay tres posibles posturas:

- a) El crecimiento hacia adentro,
- b) La maquila (apertura pasiva), y
- c) Abordar la posmaquila (apertura activa).

Si el TLC quedara encerrado en el sistema de desarrollo estilo maquila, basado en salarios bajos, en condiciones pobres de trabajo y en la degradación ambiental, esto sólo conformaría la respuesta a los intereses de las grandes transnacionales, pues no incluye en el tratado aspectos sociales como derechos humanos, laborales y ambientales.

En realidad, las maquiladoras no tienen ninguna obligación para con el país anfitrión -México-, así que no invierten en infraestructura o desarrollo de la comunidad, cometen constantes violaciones a los derechos humanos y laborales, y afectan la ecología.

Entre las empresas extranjeras se promueve la humanización como base de armonía, de supervivencia y de competitividad; abundan el bienestar obrero, la participación en decisiones y capital, la capacitación y los incentivos para el fomento tecnológico y mercadológico. En contraste, sus subsidiarias nacionales no son participativas, sólo adiestran y no desarrollan, remuneran raquíticamente y obstruyen la creatividad innovadora local.

En el caso de la posmaquila, se debe participar activamente en el proceso de apertura económica, crear más factorías, buscar creativamente nuevas oportunidades y ser audaces, buscar los medios para traer a México procesos productivos estadounidenses.

Promover en las corporaciones una cultura internacional, solidarizarse con el desarrollo de proveedores y la capacitación de trabajadores, reconocer y respetar la dignidad de sus trabajadores en sus ingresos, y su prestigio personal y profesional.

Así pues, en el TLC se debió pensar sobre todo en una estrategia de desarrollo industrial y económico cuyo signo distintivo no sea la competencia sino la complementariedad. Más

que pensar en automatismos de mercado y efectos de la "mano invisible" para la consolidación de empresas, debe pensarse en políticas a largo plazo en las que lo importante sea la sustentabilidad del crecimiento.

El TLC es un hecho, pero también lo es la apertura económica y comercial, con ello también es un hecho que sin el TLC no podrían consolidarse la contención mexicana de las importaciones y de los flujos de capital.

Justo en el centro de esta balanza, está la industria automotriz: que sin tratado probablemente seguiría creciendo, incrementando su peso y su presencia, manteniendo empleos existentes, pero también contribuyendo al déficit de balanza comercial (en 8% según INA); pero con el TLC, la "morfología" de la industria cambiará pues habrá una situación para una mayor inversión en el ramo, creando nuevos empleos, pero oponiendo condiciones de mayor competitividad y cerrando ciertas puertas a las inversiones de otros países no norteamericanos y probablemente ajustando las autopartes a esquemas de producción menos mexicanos y más estadounidenses.

Ahora bien, México se obligó a realizar cambios importantes en la regulación de la industria automotriz y de inversión extranjera de la misma, y por ende en la industria de autopartes, como parte de la negociación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

En la industria de autopartes la negociación cedió a 10 años

y no 15 para abrir totalmente el sector, lo que disminuirá su nivel de ventas a la industria terminal por el contenido de valor agregado nacional, además se modificará el Decreto Automotriz de 1989, por lo que el entorno de transición dará a los autopartistas mexicanos la oportunidad de alcanzar niveles de competitividad internacional.

En términos generales, la negociación para el Tratado de Libre Comercio debe calificarse de "satisfactoria", pese a que sólo se alcanzó 42 por ciento de las expectativas planteadas originalmente.

Del Acuerdo se concluye que la industria de autopartes está en posibilidades de avanzar hacia la producción clase mundial y globalizar sus operaciones; sin embargo, ello supone la promoción de más y mejores alianzas tecnológicas entre empresas mexicanas y extranjeras y, sobre todo, mayor capacitación de la mano de obra del sector.

A lo largo de los 14 meses de negociaciones, el sector automotriz en su conjunto provocó serias diferencias entre los tres países. Para México, mantener la existencia de las empresas de autopartes era fundamental y no solamente que se les sujetara a los programas de trabajo de las tres grandes (Chrysler, General Motors y Ford). Los autopartistas hicieron siete propuestas iniciales: que México desgravara durante 15 años mientras que Estados Unidos lo hiciera de inmediato; no modificar el Decreto Automotriz; mantener 36% de Valor Agregado en la producción de

vehículos.

Además, que permaneciera la compensación de divisas que señala el Decreto, es decir, en 1992 por cada dólar que importaba se exportaba 1.75, en 1993 1 por 1.50; y en 1994 cuota fija, esto es 1 a 1; también que se mantuviera el actual régimen de inversión extranjera (49/51 por ciento) en las empresas de autopartes; asimismo pedían una regla de origen no mayor a 60 por ciento, para promover la participación de la industria nacional en el valor agregado norteamericano.

Y finalmente, que se instalara un sistema de salvaguarda para defender a la industria contra incrementos desmedidos de las importaciones.

Empero, de las siete peticiones no se alcanzaron las tres primeras, pues la apertura se hará en 10 años y el Decreto Automotriz fue modificado en puntos sensibles para la industria nacional.

Con base en el resumen del TLC el plazo de transición para el sector será de 10 años; el valor agregado nacional se fijó en 34% , la regla de origen en 62.5% ; durante 5 años continuará el actual régimen de inversión extranjera y la apertura para unidades usadas será dentro de 15 años.

A juicio de la la Industria Nacional de Autopartes, el hecho de que la transición sea a diez años implicará una rápida depuración del sector, así las empresas no competitivas desaparecerán.

Con la reducción del valor agregado nacional se contraerá el mercado en la industria terminal para los proveedores de autopartes mexicanos.

Al aceptarse una balanza comercial o compensación de divisas negativa para la industria automotriz y de autopartes, se acordó establecer un "piso de ventas domésticas a la industria terminal" a efecto de otorgar a las empresas proveedoras (autopartes) una protección que neutralice parcialmente este impacto.

Con base en todo lo anterior puede concluirse que la industria de autopartes mexicanas cuenta con aceptables condiciones para ser competitiva a nivel internacional, y convertirse en una permanente y confiable abastecedora.

Pero ello dependerá de la capacidad de las empresas para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado durante los primeros 5 años de estar en vigor el TLC; por lo que es recomendable:

-Promover el flujo de inversión y tecnología en el sector.

En cuanto a la inversión, las empresas del sector autopartes deberán enfrentar el TLC asociándose con capital extranjero, es decir, realizando inversiones conjuntas para contar con tecnología y asesoría de punta, sólo así podrán sobrevivir en el mercado.

Por otro lado, para fomentar la creación de tecnología propia es necesario elevar los ingresos reales de investigadores así como el establecer convenios de cooperación de empresas

privadas con las universidades a fin de que exista una mayor vinculación de los conocimientos teóricos con los prácticos.

-Siempre y cuando las empresas medianas y pequeñas cuenten con el apoyo financiero, podrán adaptar más fácilmente los conceptos de calidad total, el sistema de manufactura esbelta y el justo a tiempo dado que cuentan con una estructura organizacional flexible lo que les dará competitividad en la inserción al Tratado de Libre Comercio.

-Se debe tender a la localización o relocalización correcta de las empresas de autopartes, es decir, su ubicación estratégica junto a los lugares donde se encuentran las grandes industrias manufactureras reditua en disminución de costos, aumento de eficiencia y productividad.

-El logro de niveles mundiales de competitividad requiere definitivamente de la colaboración tanto de proveedores como de compradores. En la industria terminal y de autopartes se ha mostrado una tendencia por mejorar los tiempos de entrega, por establecer canales de distribución directos que puedan acortar la distancia y los procedimientos para proveer los productos necesarios y con las características que exclusivamente se requieren, conjuntamente con una mano de obra calificada.

Hasta ahora ha sido benéfico que las empresas terminales entrelacen elementos de orden estratégico vinculándose con empresas del sector autopartes.

-Ante la expectativa de recesión del mercado estadounidense, el

sector autopartes en general y en esfuerzo de cada empresa, deben diversificar sus mercados y para ello es necesario que establezcan contactos con empresas y comercializadoras del Japón, por ejemplo, ya que este país es considerado un importante mercado para los productos mexicanos y se exploran actualmente diferentes proyectos para establecer maquiladoras e inversiones conjuntas.

-La diversificación de mercados es una estrategia importante puesto que no solo se deben aprovechar oportunidades en el mercado norteamericano, sino explotar las ventajas del mercado de Centro y Sudamérica para lo cual se hace necesario formular estrategias adecuadas a la realidad de cada región.

Todo lo anterior con el fin de aminorar los efectos negativos que puedan constituir por sí mismos el déficit comercial, el valor agregado y la importación de unidades usadas.

Por otra parte, es importante señalar que las exportaciones constituyen una palanca de crecimiento económico, por lo que al analizar nuestra plataforma exportadora de manufacturas encontramos un desequilibrio debido a que está compuesta principalmente por vehículos para transporte, partes y refacciones; productos metálicos, maquinaria y equipo y por productos químicos, lo que aumenta la vulnerabilidad de la exportación ante una recesión económica como la de Estados Unidos. Por otra parte, el control de estas ramas se encuentra casi en su totalidad en empresas de gran tamaño, frecuentemente

formadas por capital transnacional. Esto significa que el conjunto de empresas medianas y pequeñas, que constituyen la mayoría de las plantas industriales, sólo participan marginalmente en las exportaciones. Lo anterior hace necesario apoyos gubernamentales tales como fiscales, apoyos crediticios accesibles, técnicas y asesorías que las ayuden a sumarse a la actividad de exportación, y así contribuir al desarrollo económico del país en todos sus sectores.

Finalmente, cabe destacar la importancia que tiene para el investigador el tener acceso a datos consistentes para la realización de sus investigaciones y análisis, para lo cual el gobierno debe concentrar en una sola institución los bancos de información actualizada, fehaciente, veraz, etc.

CONCLUSIONES ESPECIFICAS

1. La tendencia a la globalización entre países significa además de una reestructuración de los esquemas de abastecimiento, de producción y distribución de sus productos, una nueva forma de ampliar la complementación económica entre países. No se trata de bloques cerrados, sino de espacios económicos que se están imponiendo en forma creciente. Un ejemplo de ello, es sin lugar a dudas, nuestro próximo Tratado de Libre Comercio con países del norte de América.

2. México, Canadá y Estados Unidos por ser economías deudoras enfrentan retos semejantes en términos de expandir sus productos de exportación y servicios a los mercados internacionales en los años noventas.

3. Uno de los sectores más viables para avanzar en la liberación de la economía a nivel de la región de América del Norte es la Industria Automotriz y dentro de ella el Sector Autopartes.

4. La lógica y consecuencia de la integración del sector autopartes en la regionalización de norteamérica se debe no sólo al cambio radical en la política económica respecto a este sector, sino a dos fuerzas principales que son: el auge que está adquiriendo la producción "adelgazada" o "esbelta" y a la

transición a un ámbito de globalización de la Industria Automotriz y del Sector Autopartes a nivel mundial.

5. En la Industria Automotriz existe una tendencia cada vez más marcada a la saturación de automóviles a nivel mundial y en el caso de la integración de México al Tratado de Libre Comercio, éste se presenta como uno de los países más prometedores para las empresas estadounidenses en cuanto que ofrece una combinación para desarrollar el mercado y asegurar el control de las inversiones.

6. Si México desea liberar aún más su Industria Automotriz y el Sector Autopartes, este es el momento preciso para hacerlo, ya que a medida que aumente la presión causada por la sobrecapacidad mundial será más difícil negociar cualquier tipo de liberación comercial en este sentido.

7. Para concentrar nuestros esfuerzos de comercio internacional hemos planteado un modelo de exportación que reúne las siguientes características:

- Con respecto a la calidad y productividad, es necesario, en primer lugar, reconocer que estos aspectos constituyen un elemento estratégico del que depende la competitividad del país en sus relaciones con el exterior; en segundo lugar, para lograr esta calidad y productividad, la tecnología constituye un

importante instrumento; y por último, que la capacitación y adiestramiento continuos son factores que influyen de manera determinante en los niveles de calidad y productividad.

- Por otra parte, pierden importancia los bajos costos salariales como factor de competitividad, así como la abundancia de materias primas baratas ya que de nada sirven los bajos salarios si el objetivo es obtener productos con el mínimo de defectos y mayor calidad. En otras palabras, *los salarios bajos nunca podrán compensar la calidad deficiente.*

8. Las variables antes mencionadas coinciden con los factores utilizados en la política económica del Sector Autopartes hacia la determinación de un Modelo de Exportación que se ha venido gestando desde 1979, lo cual permite tener un marco de objetividad para la inclusión de dichas variables en el planteamiento de estudio.

9. Esperamos que nuestro esfuerzo y experiencia en este trabajo sea un aliciente para futuros investigadores que sean capaces de concretar en un modelo matemático de exportación, concepto esencial para la toma de decisiones del mercadologo para ingresar a los mercados internacionales.

10. El caso práctico es un ejemplo claro de las posibilidades que

una empresa puede tener en nuestro país gracias al desarrollo de sus potencialidades y esfuerzos con los que pueda adaptarse y desarrollarse gradualmente ante la globalización de mercados que estamos viviendo. Sin embargo, sabemos que no todas las empresas cuentan con los recursos, conocimientos, o la cultura organizacional necesaria para enfrentar dicho cambio, aunque ante ello la investigación proporciona la base para considerar los elementos que puede permitir esta adaptabilidad y/o supervivencia.

Por otra parte, creemos que es poco confiable el aventurarse a realizar una investigación en nuestro país pues la falta de información, sobre todo de carácter estadístico, dificulta el proceso de recopilación, análisis y resultados, aún peor limitan las expectativas del investigador.

El apoyo de las Instituciones Públicas para personas que realizan su seminario de investigación es muy poco alentador, pues generalmente no permiten el acceso o simplemente restringen la información, pero a pesar de ello sabemos por el esfuerzo aplicado que la investigación es fehaciente y aquella información carente de veracidad nos obligó a no utilizarla para evitar establecer un marco subjetivo.

Finalmente, podemos concluir que nuestra hipótesis central

no se cumple en un 100% debido a la falta de datos para la construcción del modelo matemático de exportación, sin embargo, se establecen los elementos principales para poder orientar a las empresas a conformar una estrategia de exportación que le permita hacer frente y adaptarse a los cambios económicos.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANEXO I

GLOSARIO DE TERMINOS RELATIVOS AL TLC

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

GLOSARIO DE TERMINOS RELATIVOS AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Acuerdos o Tratados o Zonas de Libre Comercio: Son los acuerdos que realizan dos o más naciones entre las cuales se eliminan los impuestos a la importación y aranceles y se reducen las demás prácticas y regulaciones restrictivas al comercio exterior a las que se denomina barreras no arancelarias.

La eliminación de los aranceles y la reducción de las barreras no arancelarias deben comprender parte esencial o substancial del intercambio comercial entre las naciones suscriptoras, entendiéndose por esencial o substancial el 80 por ciento del intercambio comercial recíproco.

Al analizar el plazo de instrumentación del acuerdo o tratado, el cual también es objeto de negociación, queda conformada una zona de libre comercio entre las naciones suscriptoras.

Aforo Aduanero: Es la base para el cálculo de los impuestos de importación que debe fundamentarse en el valor real de la mercancía importada.

EL GATT prohíbe que este aforo se establezca conforme valores arbitrarios o ficticios.

Anexos: Son las partes de los acuerdos o tratados que contienen los compromisos específicos de las partes contratantes o

constituyen parte integral de los acuerdos.

Los anexos pueden referirse, entre otras cosas, a las concesiones comerciales, reglas de origen, subsidios a la exportación, entre otros.

Arancel: El arancel es un impuesto a la importación y su objetivo primario es generar captación fiscal. Las formas en que se determina este impuesto son:

- Ad-Valoren
- Específico
- Combinado
- Alternativo

Sin embargo, el arancel también puede utilizarse como instrumento de la política comercial a fin de desestimular la importación encareciendo las mercancías de origen extranjero, constituyéndose entonces en una barrera arancelaria.

Barreras Arancelarias: Son las relativas a los aranceles o impuestos de importación. Existe una barrera arancelaria, cuando se impone el arancel como un instrumento de política comercial, con el propósito de desestimular la realización de importaciones, ya sea incrementando el monto del impuesto o manipulando su base de cálculo, con el propósito de encarecer las mercancías de importación.

Barreras no Arancelarias: Son todas aquellas normas jurídicas, prácticas administrativas y medidas gubernamentales, no relativas a los aranceles, que tienen como propósito dilatar, obstruir o impedir la importación y su libre flujo.

Restricciones Cuantitativas:

- Licencias y permisos de importación
- Cuotas o cupos

Prohibiciones a la Importación:

- Embargo
- Boicot

Barreras Monetarias:

- Control de Cambios
- Depósitos previos
- Venta de divisas a tipos de cambio preferencial

Restricciones Sanitarias:

- Restricciones sanitarias
- Restricciones fitosanitarias

Procedimientos y Trámites Aduaneros:

- Sistemas de valoración
- Clasificación tarifaria
- Requerimientos de documentación

Barreras técnicas:

- Normas de cámara
- Reglamentos de seguridad
- Técnicas

Medidas Antidumping:

- Derechos compensatorios

Cuota o Cupo: Limitan el valor o cantidad que se puede importar, ya sea de un producto en lo particular o de los productos provenientes de un determinado país.

Los principales tipos de cuotas son:

Absoluta o unilateral: se impone unilateralmente por decreto de la autoridad.

Cuota global: impone un monto límite, permite a todas las importaciones procedentes de dos países.

Cuota asignada: impone un monto límite previamente asignado a cada país exportador.

Compras Gubernamentales: Son las adquisiciones de productos importados y nacionales que realizan las dependencias que se encuentran bajo control del Estado. En ocasiones, los países establecen regulaciones para que el sector público adquiera productos nacionales.

Con referencia al producto importado, las disposiciones administrativas sobre compras del sector público de productos importados se norman tanto por el GATT como por los acuerdos de libre comercio.

Consultas: Son los compromisos que se asumen por los países para

advertir a su contraparte sobre la adopción de determinadas medidas de política comercial relativas a los acuerdos de libre comercio, tales como salvaguardias, reducción de barreras arancelarias a terceros y la negociación de nuevos acuerdos comerciales con terceros países.

Derechos Antidumping: Son los derechos establecidos con el fin de impedir el dumping. Los países pueden aplicar derechos antidumping, margen de dumping de los productos que son objeto de esta práctica desleal, siempre y cuando el dumping cause o amenace causar un daño al país importador.

Derecho Compensatorio: Es un impuesto especial que se establece para contrarrestar cualquier prima o subsidio concedido directa o indirectamente por el Estado a la producción y/o exportación de un producto. Siempre y cuando se determine que la subvención causa o amenaza causar perjuicio a los interesados del país importador. El derecho compensatorio no deberá exceder el monto de la prima o subvención.

"Dumping": Es una práctica desleal de comercio que permite la introducción de los productores de un país en el mercado de otro país a un precio inferior de su valor normal. Esta práctica es condenable sólo cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente o retrasa sensiblemente la

creación de una producción nacional.

Embargo: Es la prohibición temporal de importación de un producto o productos provenientes de algún país específico.

Entrada Temporal: Son las facilidades que se otorgan a los hombres de negocios con el propósito de aprovechar en su plenitud las ventajas de sus acuerdos de libre comercio.

Excepciones: Los países no están obligados a eliminar restricciones en los acuerdos de libre comercio para productos que afectan la moral pública o lesionan la salud y vida de las personas o animales o vegetales; para la conservación de los recursos naturales no renovables o la exportación de las materias primas nacionales que sean necesarias para asegurar a la industria nacional el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas.

Industria Naciente: Se reconoce que la industrialización y el desarrollo económico requieren medios de protección para los productos incorporados y conforme a los términos establecidos en los acuerdos para aplicar, incrementar o restablecer los derechos arancelarios a ciertos niveles previamente convenidos, sin perjuicio de las medidas de salvaguarda establecidas en el acuerdo.

Inversión: A través de los acuerdos de libre comercio las partes procuran crear un ambiente favorable al incremento de la inversión extranjera directa, así como proporcionar las mismas facilidades de que disponen los inversionistas nacionales para los empresarios del otro país suscriptor del acuerdo, que deseen arriesgar sus capitales en el mercado de la contraparte.

Licencias o permisos de Importación: Son una medida de carácter administrativo previa a la importación; se constituyen en barreras no arancelarias cuando se utilizan como instrumento de política comercial con la finalidad de dilatar o impedir las importaciones.

Bajo los principios del GATT las licencias o permisos de importación, se pueden imponer siempre y cuando su otorgamiento sea automático, o bien, sean necesarias para administrar restricciones al comercio justificadas ante el GATT o convenidas entre las partes contratantes.

Medidas Fronterizas: Son las disposiciones aduaneras que regulan la internación de los productos a los países; a través de los acuerdos de libre comercio se procuran eliminar sus efectos restrictivos e injustificados al comercio.

Nación más Favorecida: es uno de los principios básicos del GATT y una cláusula que se incorpora en los acuerdos en materia comercial.

Significa que, respecto a impuestos de importación y otras cargas de cualquier naturaleza, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por un país será inmediata e incondicionalmente concedida a todo producto similar originario de los territorios de los demás países miembros del acuerdo.

Norma de Origen: Tiene por objeto hacer que los beneficios de cualquier trato arancelario preferencial se limiten a las mercancías efectivamente producidas o fabricadas en los países signatarios y excluir de este trato a los artículos que han sido producidos en terceros países.

Cuando un producto ha sido producido, fabricado u obtenido totalmente en un país no hay duda de su origen. Sin embargo, esta situación se complica cuando un producto adquiere en su proceso de manufactura materias primas o insumos o componentes provenientes de diversos países.

Propiedad Intelectual: Son las patentes de invención, derechos de autor, marcas comerciales y normas comerciales.

Salvaguardas: Es la suspensión temporal de la eliminación o reducción de las concesiones comerciales acordadas, debido a que determinados productos son importados en cantidades que causan daño o amenazan causar daño a los productos locales. Las salvaguardas son de carácter temporal y su aplicación se encuentra

reglamentada en el propio acuerdo y generalmente vinculada a una consulta previa.

Servicios: Se pretende negociar a través de un acuerdo de libre comercio una mayor apertura en servicios por la relación de estos con la producción.

En los casos en los que se han incluido servicios de un acuerdo, se ha negociado el derecho de establecimiento de los prestadores de servicios en los mercados de ambos suscriptores.

Solución de Controversias: Los países incurren frecuentemente en diferencias de interpretación de los acuerdos y en algunos casos puede ocurrir que alguna de las partes no esté satisfecha en la forma como su contraparte cumple con las obligaciones emanadas del acuerdo.

Para la resolución de tales problemas, los acuerdos contienen un mecanismo al que se puede invocar.

Subsidios: Prima concedida directa o indirectamente por el Estado a la fabricación, la producción o a la exportación de un producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANEXO II

GLOSARIO DE TERMINOS DE EXPORTACION

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

GLOSARIO DE TERMINOS DE EXPORTACION

"Ex-Works". (En fábrica). El exportador expone la mercancía a disposición del importador en su planta.

FOR / FOT. ("Free On Rail" / "Free On Truck"). Libre abordó del vagón del tren / libre abordó del trailer. El exportador pone los productos sobre el trailer o tren y absorbe los gastos de maniobra.

FAS. ("Free Along Side ship"). El exportador pone la mercancía a un lado del barco o libre al costado del buque, una vez que cruzó aduana y los derechos están cubiertos, así como los gastos de maniobra.

FOB. ("Free On Board"). libre abordó. El exportador coloca la mercancía abordó del barco y el riesgo de pérdidas o daños pasa al importador en el momento en que la mercancía cruza la borda del barco.

CEF. ("Cost and Freight") Costo y flete. El exportador asume los riesgos y costos hasta cruzar la borda del buque, pero paga el flete hasta el puerto de destino.

CIF. ("Cost, Insurance and Freight") Costo, seguro y flete. Es

igual al anterior, la diferencia radica en que aquí además se paga una prima de seguro por riesgos.

"Ex - ship". (Sobre el buque). Las obligaciones del exportador se extienden al poner la mercancía sobre el buque hasta el punto de destino, asume gastos y riesgos.

"Ex - Quay". (Sobre el muelle). el exportador asume todas las obligaciones, gastos y riesgos hasta colocar la mercancía en el muelle del importador.

"Ex-quay duty paid". (Impuestos pagados)

"Ex-quay duty on paid". (Impuestos no pagados)

"Delivered at frontier o mid bridge". (Medio puente). El exportador asume gastos y riesgos hasta entregar la mercancía en la frontera. El precio incluye los impuestos de la aduana mexicana pero no la de Estados Unidos.

"Delivered duty paid". (Entregado libre de derechos). El exportador entrega hasta la bodega del importador, es decir, asume la máxima obligación.

"Fob airport". El exportador asume todos los riesgos y gastos hasta entregar la mercancía en el transporte aéreo pactado. No paga el flete.

"Free carrier". (Libre transportista). Es igual al FOB hasta entregar la mercancía al transportista.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

ANEXO III
ACTUALIZACION DE LAS NEGOCIACIONES
DEL TLC

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

ACTUALIZACION DE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

1. ACTUALIZACION DE LAS ETAPAS DE CONCERTACION Y LINEAMIENTOS.¹⁰¹

Novena Reunión Plenaria de Negociación.

Del 27 de abril al 1 de mayo se realizó la novena reunión plenaria de los jefes de negociación en la ciudad de México con el fin de avanzar en la eliminación de corchetes.

Los jefes de negociación convinieron en realizar consultas específicas con sus respectivos sectores productivos para precisar algunos puntos de la negociación, ya que en la siguiente reunión se revisarían con detalle esos planteamientos a efecto de tomar decisiones concretas sobre ellos.

El 5 de mayo, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Dr. Jaime Serra Puche, sostuvo una conferencia telefónica con sus contrapartes en la negociación del TLC; la embajadora Carla Hills y el Ministro Sr. Michael Wilson.

Durante esta conferencia telefónica se acordó el día y sede de la siguiente reunión de los jefes de negociación así como los propósitos de ésta.

Décima Reunión Plenaria de Negociación.

¹⁰¹ Cf. Comunicados de prensa sobre el TLC, SECOFI, Unidad de comunicación social.

llevó a cabo la décima reunión plenaria con los siguientes propósitos: la revisión de los resultados de las consultas que se convinieron realizar con los sectores productivos de cada país y de los reportes de los grupos de negociación que sesionaron entre el 5 y 12 de mayo.

Por otro lado, se organizaron los aspectos técnicos y logísticos de la sexta reunión ministerial de negociación al mismo tiempo que se definió el lugar y fecha en que habría de celebrarse.

Décima primera Reunión Plenaria de Negociación.

Esta se llevó a cabo los días 1 al 5 de junio en Washington, D.C. Durante la reunión se revisaron los reportes de todos los grupos de trabajo que sesionaron desde el 15 de mayo.

Décima segunda Reunión Plenaria.

Los días 7, 8 y 9 de julio en Washington, D.C., se realizó la reunión plenaria para dar lugar a la revisión de los temas de energía, compras del sector público y automotriz, así como para recibir un reporte del estado que guardaban los demás grupos de negociación.

También se reiteró entre los tres países el lograr un tratado que garantice el cuidado, la protección y preservación del medio ambiente en la región.

Sexta Reunión Ministerial.

Se llevó acabo el 25 de julio en la ciudad de México la reunión en la cual se continuó revisando los trabajos de los grupos de negociación a fin de seguir avanzando en la eliminación de las diferencias existentes.

Séptima Reunión Ministerial.

El 3 de agosto en Washington, D.C., se inició la definitiva reunión ministerial en la cual, después de 9 días de pláticas, se cierran las negociaciones llegando a un acuerdo en todos los temas de la negociación.

2. FASES QUE DEBERA RECORRER EL TLC PARA ENTRAR EN VIGOR¹⁰²

Según el comunicado de prensa publicado el 13 de agosto de 1992, las etapas que restan son:

a) Elaboración del texto definitivo por un grupo de juristas.

b) Rúbrica del texto definitivo por parte de los Secretarios

¹⁰² Cf. _____, "Los pasos que seguirá el TLC obligarán a que la ratificación se extienda a 1993", en: El Universal, México, 13

Agosto de 1992, p. 25.

Cf. ESTEVEZ, Dalia, "Largo camino recorrerá el Tratado antes de que lo apruebe el Congreso", en: El Financiero, México, 17 Agosto de

1992, p. 29.

Cf. LOPEZ, Espinosa Socorro, "Posible, que Bush lleve los textos a los comités antes de septiembre", en: El Financiero, México, 13

Agosto de 1992, p. 20.

c) Firma del Tratado por parte de los Presidentes de México y Estados Unidos y del primer ministro de Canadá.

d) Aprobación legislativa.

e) Entrada en vigor del Tratado.

Por lo anterior, en las próximas 3 o 4 semanas, se preparará un texto legal del acuerdo en inglés, francés y español, siendo revisado por especialistas en derecho.

Los 40 grupos de asesores privados de la representación comercial realizarán evaluaciones para que en septiembre se firme el convenio por los representantes comerciales de cada país: Carla Hills (E.U), Jaime Serra Puche (México) y Michael Wilson (Canadá):

Posteriormente se firmará por los Presidentes de México y Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá.

Por parte de México:

Para la aprobación legislativa en México corresponde al Senado ratificar el documento sin autoridad alguna para modificarlo. "Solo puede declinar o ratificar el TLC si existen medidas anticonstitucionales en el acuerdo" dijo Carlos Ferreira, portavoz del Senado.

Este año el Senado mexicano sesiona entre 1 de noviembre y el 15 de diciembre y, en 1993 del 15 de marzo al 15 de julio. Sin embargo, el Presidente Carlos Salinas de Gortari puede convocar una sesión de emergencia.

Por parte de Estados Unidos:

En cuanto a Estados Unidos el Presidente deberá notificar formalmente en septiembre el acuerdo al público y al Congreso. Este tendrá 90 días para la revisión del documento antes de la firma presidencial.

Posteriormente el Presidente y el Congreso trabajarán en conjunto para redactar una iniciativa de ley que registre el acuerdo. Esto último ocurrirá en 1993, ya que haya sido electo el presidente y el Congreso.

La iniciativa será presentada a los legisladores y a partir de ese momento el documento no podrá ser modificado comenzando también la cuenta de 90 días legislativos que tiene el Congreso para votar en favor o en contra.

Para ser aprobado requiere una mayoría simple en el Senado y en la Cámara baja. De esta forma el TLC entraría en vigor el 1 de enero de 1994.

Por parte de Canadá:

En Canadá el gabinete gubernamental debe sostener audiencias, evaluar y analizar el documento; posteriormente el Consejo de Gabinete deberá dar su aprobación y el Primer Ministro Brian Mulroney emitir un decreto que enviará al Parlamento donde habrá tres lecturas en la Cámara de los Comunes, tres lecturas en el Senado y posiblemente será enviado a Comités para su estudio.

RESUMEN DEL ACUERDO EN TODOS LOS TEMAS DE LA NEGOCIACION¹⁰³

I. APEGO A LA CONSTITUCION

- * El Tratado se apega a la Constitución; la Constitución no se ajusta al Tratado.
- * No se modifica ninguna disposición constitucional.

1. ENERGIA

- * El Estado mexicano mantiene la plena soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.
- * Sólo el Estado mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
- * Pemex no puede celebrar contratos de riesgo.
- * No se contrae ninguna obligación de garantizar el abasto de petróleo.
- * No puede haber gasolineras extranjeras en México.

2. INVERSION

- * Sólo el Estado mexicano puede invertir en sistemas de satélite y estaciones terrenas, telegrafía y radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.

¹⁰³ Cf. _____, "Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un paso más!", en El Financiero, 13 de agosto de 1992, p. 18A.y 19A.

tierras y aguas en fronteras y litorales del país.

II. COMERCIO DE MERCANCIAS

3. ACCESO A MERCADOS

Eliminación inmediata de aranceles:

- * Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias).
- * Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84 y 79 % de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- * México desgravará sólo 43 y 41% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al quinto año:

- * Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras de México.
- * México desgravará sólo 18 y 19% respectivamente, de las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al décimo año:

- * Estados Unidos y Canadá desgravarán otro 7 y 12% de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente.
- * México desgravará el 38% de las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

Desgravación al decimoquinto año:

- * Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones.

* Se convino este plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.

Eliminación de barreras no arancelarias:

* Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona.

* Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias en Estados Unidos y Canadá.

4. REGLAS DE ORIGEN

La eliminación de aranceles se aplicará a:

* Bienes producidos en su totalidad en la región.

* Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extraregionales. (criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias).

* Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

Operación aduanera:

* Se establecerá un certificado de origen común.

* Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.

* Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

Devolución de impuestos:

* La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen.

* Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un período de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

5. TEXTILES

* Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.

* El 45% de las exportaciones de México a Estados Unidos quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.

* Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en Estados Unidos para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo de arranque será del 20%.

* México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

* Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquéllos que sean hechos con hilos fabricados en la región.

* Se establecerá un régimen denominado *cupos de preferencia arancelaria* para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de Estados Unidos y Canadá.

* Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en cada caso de daño grave

de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

6. SECTOR AUTOMOTRIZ

Desgravación arancelaria:

Vehículos

Por parte de Estados Unidos y Canadá

- * Para autos, los aranceles se eliminarán de inmediato.
- * Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de 25 a 10% inmediatamente y se eliminarán en 5 años.
- * Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

Por parte de México

- * Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20 al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años.
- * Para camiones ligeros, los aranceles se eliminarán en 5 años.
- * Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses, los aranceles se eliminarán en 10 años.

Autopartes

Para Estados Unidos

- * Un 81% de las exportaciones mexicanas se liberarán inmediatamente, un 18% en 5 años y un 1% en 10 años.

Para México

- * Un 5% de las importaciones de Estados Unidos se liberarán

inmediatamente, un 70% en 5 años y un 25% en 10 años.

Eliminación de barreras no arancelarias en México:

- * Autos y camiones ligeros, hasta después de 10 años.
- * Vehículos de autotransporte, hasta después de 5 años.
- * Autos usados a partir del 6o. año, con límites hasta el 25o. año.

Reglas de origen:

- * Costo neto regional deberá ser superior a 50% del costo neto total durante los primeros 4 años; 56% durante los siguientes 4 años, y 62.5% a partir del 9o.

Regulaciones e inversión:

- * Se desregularán gradualmente las disposiciones vigentes del decreto automotriz, en México y las reglas de uso eficiente de combustible en Estados Unidos.
- * Se garantiza a la industria mexicana de autopartes un porcentaje del mercado interno.
- * Durante los primeros 5 años la participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes estará limitada a 49%. Este límite se eliminará a partir del 6o. año.
- * Las adquisiciones de empresas de autopartes mayores a 25 millones de dólares deberán ser aprobadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

7. AGRICULTURA

Programa de liberación comercial:

* Se reconocen las asimetrías entre los tres países y se brindan plazos adecuados a las características de las distintas ramas del sector.

* Estados Unidos y Canadá desgravarán de inmediato productos que representan el 61 y 88%, respectivamente, de las exportaciones mexicanas a esos mercados.

* México sólo desgravará de inmediato fracciones que comprenden el 36 y 4% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

* El 60% de las importaciones provenientes de Estados Unidos serán desgravadas en 10 y 15 años. El maíz, el frijol, la leche en polvo y algunos forestales estarán sujetos al plazo más largo de desgravación, 15 años.

Apoyos internos y subsidios:

* Se reconoce explícitamente el derecho del gobierno mexicano para respaldar el campo a través del desarrollo de la infraestructura, así como con programas sanitarios, fitosanitarios de asistencia técnica y de investigación dirigida, entre otros.

* México podrá introducir un sistema de pagos directos que sustituya la protección comercial.

* Se establecerán disciplinas estrictas para la aplicación de subsidios a la producción.

Medidas sanitarias y fitosanitarias:

- * Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en criterios científicos.
- * Se reconocerán zonas libres o de escasa prevalencia de plagas y enfermedades.
- * Se creará un comité para realizar consultas técnicas.

8. ENERGIA

- * Para productos reservados se mantienen las restricciones comerciales: electricidad, petróleo crudo, gas natural gasolinas, kerosenas, gasoil, diesel, ciertos aceites y ceras parafínicas, petroquímica básica.
- * Se podrán celebrar contratos de abastecimiento de electricidad, por una parte, y de gas y petroquímica básica, por la otra parte, entre usuarios domésticos y abastecedores externos, siempre y cuando se haga a través de la CFE o PEMEX , respectivamente.
- * Las cláusulas con incentivos a la productividad de PEMEX en los contratos de servicios, sólo pueden tener una contraprestación monetaria.
- * El Estado mantiene el monopolio del gas y la petroquímica básica.
- * Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público para: autoconsumo, cogeneración o producción independiente, que se venderá a la CFE.

9. AMBIENTE

- * Los tres países se comprometen a administrar el TLC de manera

compatible con la protección del ambiente. Sin embargo, cada país será autónomo en el establecimiento del nivel de protección.

* Ningún país deberá reducir el nivel de protección y, en caso de dificultades, se podrá apelar a la solución de controversias, pero deberá demostrarse que la empresa actúa de manera incompatible con el TLC.

III. COMERCIO DE SERVICIOS

10. PRINCIPIOS GENERALES DE SERVICIOS

* Se establece trato de nación más favorecida para asegurar el mejor acceso.

* No se tendrá la obligación de recidir en el lugar donde se presta el servicio.

* Se facilitará el reconocimiento de licencias en materia de servicios profesionales.

* México aplicará reservas conforme a la Constitución.

11. TRANSPORTE TERRESTRE

* La apertura será en un período de transición de 10 años.

* Se establece un mecanismo de salvaguarda temporal.

* Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad.

* A los tres años de entrada en vigor de Tratado, Estados Unidos permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses

y de transporte de carga internacional. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.

* Al sexto año, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce fronterizo de transporte terrestre.

* Al 7o. año, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará, en Estados Unidos a 100% y, en México, a 51% sólo hasta el 10o. años, México permitirá una participación de 100%.

12. TELECOMUNICACIONES

* Los servicios básicos de telecomunicaciones no se negociaron.

* Los agentes económicos de los tres países tendrán acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

* Los servicios de valor agregado se prestarán, sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberación.

13. SERVICIOS FINANCIEROS

Principios generales:

* El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.

* Se protegerán los intereses del público.

* Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.

* Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.

* El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.

* Estados Unidos otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con bancos y casas de bolsa.

Bancos:

* Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 a 15%, en seis años.

* Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25%, se permite una salvaguarda temporal.

* Canadá exime a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

Casas de bolsa:

* Se limita la participación extranjera en el capital del sistema al 10%, inicialmente, y al 20%, al final del 6o. año.

* Se permite la aplicación de salvaguardas temporales, después de la transición, si la participación extranjera supera el 30% del capital del sistema.

Seguros:

* Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria hasta alcanzar el 100% en el año 2000.

* Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100% del capital

extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

IV. INVERSION

14. REGIMEN

* No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de industria maquiladora, PITEX, y el automotriz.

* Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal.

* Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado.

* Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos en la Ley Mexicana para la Celebración de Tratados.

V. DISPOSICIONES GENERALES

15. NORMAS

- * Se utilizarán las normas internacionales como marco básico de referencia.
- * No se solicitará a los bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que a los domésticos.
- * Se ajustarán los procesos de validación de cumplimientos de las normas a las disciplinas del capítulo.
- * Se buscará la mayor convergencia posible de los sistemas de normalización.
- * Se establecerá un comité de normas técnicas para aplicar cabalmente el capítulo.

16. COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

- * No se aplicarán a proveedores mexicanos las disposiciones conocidas como *compre americano*.
- * Se establecerán disciplinas para la expedición de convocatorias, la calificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, así como un recurso administrativo de revisión.
- * Se convinieron reservas a los compromisos para ciertas compras estratégicas y por seguridad nacional. En el caso de México, se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de la adquisición de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias gubernamentales,

como la de bienes de capital, farmacéutica y de la construcción, escalas de producción y periodos de transición adecuados.

17. PRACTICAS DESLEALES

* Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos de *dumping* y subsidios.

* Se podrán convocar a grupos arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos *antidumping* de los países.

* Se modernizará La Ley de Comercio Exterior y se creará el Tribunal de Comercio Exterior.

18. SALVAGUARDAS

Bilaterales:

* Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.

* Serán aplicables sólo durante el periodo de transición del Tratado y por un plazo único de 3 años.

* Obligarán a un mecanismo de compensación a la parte afectada.

Globales:

* Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.

* Los países signatarios serán excluidos de estas salvaguardas cuando:

* no figuren entre los cinco primeros proveedores;

* no contribuyan al daño serio.

19. MOVILIDAD TEMPORAL DE PERSONAS

* Se darán facilidades para el ingreso temporal de:

- * visitantes de negocios
- * comerciantes e inversionistas
- * personal transferido dentro de una misma compañía
- * profesionistas

20. PROPIEDAD INTELECTUAL

- * Se recoge el sentido de la legislación mexicana sobre propiedad industria y derecho de autor.
- * Estados Unidos otorgará a México trato no discriminatorio en la protección de patentes.
- * Las partes extenderán protección a circuitos integrados y a variedades vegetales.
- * Estados Unidos y Canadá reconocerán al tequila y al mezcal como productos distintivos mexicanos y sólo permitirán su comercialización si se producen en nuestro país y cumplen con las normas mexicanas.
- * En materia de derechos de autor se brindará a los programas de cómputo la misma protección que a las obras literarias; se prohibirá la comercialización no autorizada de algunas señales de satélite y se brindará protección a películas mexicanas.

21. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

- * Habrá un mecanismo sencillo y transparente que contará con tres instancias: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante La Comisión de Comercio de América del Norte (Organo Trilateral de Administración del Tratado) y el Arbitraje.

22. EXCEPCIONES

* Entre los aspectos justificables para no cumplir compromisos, se considera la protección de la moral pública, la seguridad la vida y la salud humana, animal o vegetal o los tesoros nacionales o para conservar recursos naturales; sin embargo, no deberán ser discriminatorias.

* Por motivos de seguridad nacional puede incumplirse el TLC. En materia tributaria actuarán los acuerdos sobre la doble tributación. Y en la balanza de pagos, un país podrá restringir el comercio si se afecta este reglón, conforme a las reglas del Fondo Monetario Internacional.

* En materia de acceso de terceros países al TLC, se considera que un país o grupo de países podrán ser admitidos como miembros del TLC, con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que éstos establezcan y una vez concluidos los procesos internos de aprobación de cada uno de ellos.

* Cualquier país podrá renunciar al TLC, con una notificación previa de seis meses.

BASES PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN LAS INDUSTRIAS AUTOMOTRIZ Y DE AUTOPARTES¹⁰⁴

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes ("productos automotrices") regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un período de diez años.

Eliminación de Aranceles

Cada país signatario eliminará, a lo largo del período de transición, todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales. La mayor parte del comercio de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, conforme a lo dispuesto en su ALC, o en el "AUTOPACT".

Los aranceles quedaron en tres categorías de lapsos de desgravación para llegar a un arancel cero al final del período de transición: "A" a la entrada al vigor del TLC; "B" en cinco años y "C" en 10 años de la forma siguiente:¹⁰⁵

Vehículos: de conformidad con su ALC, Canadá y Estados Unidos eliminaron aranceles al comercio de vehículos. Para las

¹⁰⁴ El siguiente informe fue tomado del Resumen del Texto del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, emitido por SECOFI.

¹⁰⁵ GONZ, Naza Francisco, "Con el TLC, Cambios en la Regulación de la Industria Automotriz", en EL FINANCIERO, México, 26 de agosto de 1992, p. 18.

importaciones provenientes de México, en el Tratado se acordó que Estados Unidos:

- Eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros;
- Reducirá de inmediato a diez por ciento sus tasas arancelarias a los camiones ligeros, y las eliminará gradualmente en un período de cinco años; y
- Eliminará en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

Para las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México:

- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un período de diez años;
- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en el 5 años; y
- Reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre todos los demás tipos de vehículos en un período de diez años.

Canadá eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados provenientes de México en el mismo período en que México desgravará las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

Autopartes: Cada país eliminará de inmediato las tasas arancelarias para ciertas autopartes, en tanto que para otras, se eliminarán en cinco años y para un pequeña porción en diez años.

Los aranceles de México (cuyo nivel promedio es de 12.5%) quedarán desgravados así: 5 por ciento de las fracciones, de inmediato (categoría A), 70 por ciento en categoría B y 25 por ciento en categoría C. En el caso de Estados Unidos y Canadá, la mayoría de los aranceles de autopartes quedaron en categorías A y B. Estados Unidos tiene un arancel ponderado de autopartes de 3.5 por ciento y Canadá de 5.5.¹⁰⁶

Reglas de origen

De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar el tratado arancelario de preferencial, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional conforme a la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y 60 por ciento para los demás vehículos y autopartes). Para calcular con precisión el nivel de contenido de los productos automotrices, se identificará el valor de las importaciones de autopartes provenientes fuera de la región a los largo de la cadena productiva.

Sobre regla de origen, los bienes automotrices se consideran originarios de la región si el costo neto regional es mayor a 50 por ciento del costo neto total durante los primeros cuatro años de vigencia del TLC (de 1994-1997), 56 por ciento durante los siguientes cuatro años (de 1988 a 2001) y 62.5 por ciento a partir del noveno (1) de enero del 2002.¹⁰⁷ Esta regla es común para toda clase de vehículos ligeros.

¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ Ibid.

En el caso de autopartes, en regla de origen, si bien está se fijó en 62.5 por ciento, se llegará a ese nivel en forma gradual, durante los primeros cuatro años del tratado, 1994-1997, la regla de origen no superará 56 por ciento; en los cuatro años siguientes aumentará ligeramente, y será hasta el año 2009 cuando este plenamente en vigor la regla de origen automotriz de 62.5 por ciento.

Decreto Automotriz de México

El Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz se eliminará al término de la transición. Durante este periodo se modificarán las restricciones del Decreto para:

- Eliminar de inmediato, la restricción a las importaciones de vehículos; que está condicionada a las ventas en el mercado mexicano;
- Revisar de inmediato, los requisitos de la "balanza comercial" a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requeridos para importar tales productos y eliminar, la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos; y
- Cambiar las reglas de "valor agregado nacional" reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos; contabilizando en ese porcentaje las autopartes producidas por ciertas maquiladoras; asegurando que los productores mexicanos, canadienses y estadounidenses de

¹⁰⁸ LOPEZ, E. Socorro, "Buenas Perspectivas de la Industria de Autopartes con el TLC" en EL FINANCIERO, México, 31 de agosto de 1992, p. 26

autopartes participen en el crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, toda vez que durante la transición se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos de México la compra de autopartes mexicanas; y eliminando el requisito de valor agregado nacional al término de la transición.

El requisito de Valor Agregado Nacional mínimo que las empresas de la industria terminal deben incorporar en la fabricación de sus vehículos se reduce de 36 a 34 por ciento, debiendo mantenerse en este nivel durante los primeros cinco años de vigencia del TLC (hasta 1997) para disminuir un punto porcentual¹⁰⁹ por año durante los siguientes lo sea 29 por ciento en el 2003).

Decreto Mexicano de Autotransporte

El Decreto para el fomento y la modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte, que cubre camiones (excepto ligeros) y autobuses, se derogará de inmediato y se sustituirá con un sistema transitorio de cuotas que estará vigente por cinco años.

Importaciones de vehículos usados

Las restricciones canadienses a las importaciones de vehículos usados provenientes de Estados Unidos se eliminarán el 1o. de enero de 1994, conforme a lo establecido en el ALC. Comenzando quince años después de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados

¹⁰⁹ Cf. GOMEZ, Maza Francisco, *Ibid.*

provenientes de México en un periodo de diez años. México eliminará, en el mismo lapso, las prohibición a las importaciones de vehículos usados que provengan de América del Norte.

Restricción a la Inversión

De conformidad con las disposiciones sobre inversión del TLC, México permitirá de inmediato a los inversionistas de países del TLC, la participación de hasta 100 por ciento en las empresas consideradas "proveedores nacionales" de autopartes, y hasta de 49 por ciento en las otras empresas, incrementándose a 100 por ciento al cabo de cinco años. Los umbrales de México para la autorización previa de las adquisiciones en el sector automotriz se regirán por las disposiciones del TLC en materia de inversión.

Respecto a la fabricación de autopartes, por ejemplo, el actual requisito de 60/40 de estructura de capital, mexicano y extranjero, que deben cumplir las empresas consideradas como de la "Industria de autopartes", se reduce de inmediato a 51/49 y se deroga al sexto año de vigencia del pacto, o sea a partir de 1999.

En segundo lugar la adquisición de empresas de autopartes ya establecidas en el país con inversión mayor a 25 millones de dólares deberá ser aprobada previamente por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y continúa el régimen especial para las empresas que se registren en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) como "proveedores nacionales", entendiéndose como tales aquellas empresas no vinculadas patrimonialmente, directa o indirectamente, con empresas terminales establecidas en México. ¹¹⁰

¹¹⁰ ibíd.

Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible

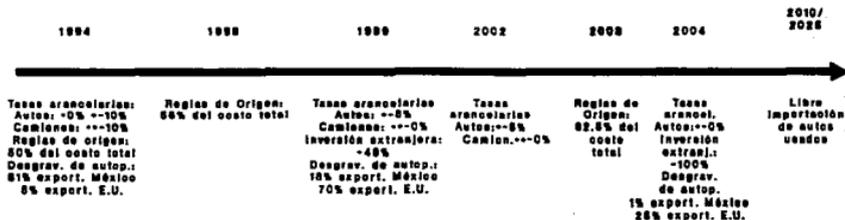
Conforme a lo establecido en el TLC, Estados Unidos modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE), de modo que los fabricantes de vehículos puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México, y elegir que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales.

Después de diez años, la producción mexicana que se exporta a Estados Unidos recibirá el mismo trato que la estadounidense y canadiense para propósitos de la CAFE. Los automóviles producidos en Canadá actualmente pueden ser considerados como nacionales para propósitos de la CAFE. Estas disposiciones no implican un cambio en los niveles mínimos de rendimiento de combustible para los vehículos vendidos en Estados Unidos.

Normas Automotrices

En el TLC se constituye un grupo intergubernamental específico para revisar y elaborar recomendaciones respecto a normas automotrices a nivel federal en los tres países, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad de las normas.

Calendario de desgravación arancelaria en la Industria Automotriz y la de Autopartes



- México
- Canadá
- Estados Unidos

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

BIBLIOGRAFIA

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

BIBLIOGRAFIA

1. BASSOLS, Angel y otros, El Noroeste de México, México, Editorial UNAM, 1972, pp. 595.
2. BUZZELL, Robert D., Modelos Matemáticos y Management del Marketing, México, Editorial OIKOS-TAU, S.A., 1979, pp.350.
3. El COLEGIO DE MEXICO, "Womack, James P., Integración del Sector Automotriz en América del Norte", en: México ante el Libre Comercio con América del Norte, México, Editorial El Colegio de México-UTM, 1991, pp. 393.
4. GRANELL Trias, Francisco, La exportación y los mercados internacionales, México, Editorial México: Editia mexicana, 1986, pp. 320.
5. JAN, Tinbergen y H.C. Boss, Modelos Matemáticos del Crecimiento Económico, Madrid, Editorial Aguilar, S.A., 1966, pp.195.
6. ORTIZ, Wadgymer Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México, 2a. edición, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1990, pp. 229.
7. RAMIREZ, Gómez Ramón, Tendencia de la Economía Mexicana. México, Editorial Escuela Nacional de Economía, 1972, pp. 258.
8. REYNOLS, Clark y McClery Robert K., "Las Relaciones Comerciales entre México y Estados Unidos: pasado, presente y futuro", en Estancamiento Económico y Crisis Social en México, 1983-1988, México, UAM-A, 1989, pp. 234.
9. ROSSELL, Mauricio, La Modernización Nacional y la Inversión Extranjera, Un enfoque Jurídico-Económico, México, Editorial Joaquín Porrúa, S. A. de C. V., 1991, pp. 449.

- 10 SEARA, Vázquez Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, 2a. edición, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1982, pp. 1074.
11. STONE, J.R.N., Economic and Social Modelling, Londres, Editorial Charles Griffin and Company, 1968, pp.153.
12. VALDEZ, Antonio y Quintero Luis, TESIS: México ante el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1984, pp.115.
13. VIGNON-WHALEY Pérez, Patricia I. y Rafael Beltrán del Toro, TESIS: La exportación: reto del empresario mexicano, México, Universidad La Salle, 1990, pp.195.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

HEMEROGRAFIA

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

HEMEROGRAFIA

1. **BANCOMEXT**
Miguel Angel Ramirez García
Mensual
México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.,
Junio, Julio y Septiembre, 1991
Vol. 3 Año 2 No. 18, 19 y 23
2. **COMERCIO EXTERIOR**
Humberto Soto Rodríguez
Mensual
México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.,
Enero-Diciembre, 1991
Vo. 41
3. **COMUNICADOS DE PRENSA SOBRE EL TLC**
SECOFI
México, Unidad de Comunicación Social , SECOFI
4. **EL FINANCIERO**
Rogelio Cárdenas
Diario
México, El Financiero, S.A. de C.V.
Enero-Diciembre 1989 a Marzo 1992
Años IX, X y XI
5. **EL MERCADO DE VALORES**
Lic. Oscar Espinosa Villarreal
Quincenal
México, Nacional Financiera
Enero-Diciembre 1991
Año LI, Números 1 al 24
6. **ESTRATEGIA INDUSTRIAL**
Héctor Muñoz Ledo Lazo
Mensual
México, CIDETI,
Julio 1991
Año XIX, Núm. 93

7. **EXPANSION**
Dr. Carlos Celis G.
Quincenal
México, Grupo Editorial Expansión
Enero de 1990 a Diciembre de 1991
Del número 533 a 578
Vol. 22 a 23

8. **INDUSTRIA**
Jesús Ceballos Gómez
Mensual
México, CONCAMIN
Enero, Mayo y Julio 1991
Vol. 4, Números 23, 27 y 29

9. **INDUSTRIA**
Jesús Ceballos Gómez
Bimestral
México, CONCAMIN
Nov-Dic 1989
Vol. 2, No. 16

10. **MONOGRAFÍAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**
SECOFI
México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Números 1 al 14

11. **MANUAL DEL EXPORTADOR**
BANCA CONFIA, S.N.C.
México, 1986